

Марк Макгиннесс

Несмотря ни на что

Как преодолеть страх, неприятие
и критику на пути к своей мечте



Mark McGuinness
Resilience

Хороший перевод!

Annotation

Если вы хотите добиться в жизни чего-то действительно стоящего, вам придется научиться справляться с критикой и неприятием окружающих. Если вы творческий человек, ваша работа будет многократно отклоняться редакторами, кураторами и другими привратниками всех мастей. Если вы предприниматель, вы столкнетесь с отказами со стороны потенциальных клиентов, партнеров и инвесторов. Если вы ищете работу своей мечты, вы получите свою долю отказных писем. Отторжение и критика могут попросту украсть у вас мечту. Чтобы этого не произошло, вам нужно развить в себе стойкость — способность побеждать неприятие и критику, восстанавливаться после неудач и оставаться верным своей мечте вопреки всем обстоятельствам. На русском языке публикуется впервые.

- [Марк Макгиннесс](#)
 -
 - [Введение](#)
 - [Научитесь достигать успеха вопреки обстоятельствам](#)
 - [Почему я должен был написать эту книгу](#)
 - [Стойкость](#)
 - [Глава 1. Стражи врат](#)
 - [Глава 2. Чем выше мечта, тем сильнее страх](#)
 -
 - [Чем выше мечта, тем сильнее страх](#)
 - [Чтобы побороть страх, смириться с ним](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 3. Почему неприятие и критика столь болезненны?](#)
 -
 - [Почему не получается не принимать слова близко к сердцу](#)
 - [Да, это вопрос жизни и смерти](#)
 - [Глава 4. Пусть мечта станет тем, за что стоит умереть](#)
 -

- [Две мечты, за которые готов умереть я сам](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 5. Зачем быть устойчивым](#)
 - [Физическая устойчивость](#)
 - [Психологическая устойчивость](#)
- [Глава 6. Простой, но действенный способ развить в себе стойкость](#)
 - [Двадцать минут, которые изменят вашу жизнь](#)
 - [Медитация ясного ума](#)
 - [Как медитация ясного ума помогает обрести устойчивость](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Неприятие](#)
 - [Глава 7. Поначалу вас отвергают](#)
 - [Глава 8. Неприятие — это нормально](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 9. Выработайте привычку](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 10. Уходите от удара](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 11. Валяются только свиньи](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 12. Семь надежных способов усугубить неприятие](#)
 - [1. Всё на свой счет](#)
 - [2. Повторение](#)
 - [3. Раскаяние](#)
 - [4. Предсказание будущего](#)
 - [5. Сравнение](#)
 - [6. Только десерт](#)
 - [7. Преувеличение](#)

- [Глава 13. Не думайте о черном ящике](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 14. Вы всё еще в игре?](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 15. Стоит ли игра свеч?](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 16. Вы будете смеяться](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 17. Найдите свое племя](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 18. Избегая прошлых ошибок](#)
 -
 - [1. Вы не соответствуете минимальным требованиям](#)
 - [2. Вы не даете им то, что они хотят на самом деле](#)
 - [3. Вы гнались не за той возможностью](#)
 - [4. Вы недостаточно хороши \(пока\)](#)
 - [5. Вы не были верны себе](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 19. Поиграйте с числами](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 20. Увеличьте свои шансы](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 21. День, когда я склонил чашу весов на свою сторону](#)
- [Глава 22. Сделайте неприятие неуместным](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Критика](#)
 - [Глава 23. Осмейтесь быть лучшим](#)
 - [Глава 24. Бывает ли критика конструктивной?](#)

-
- [Обратная связь](#)
- [Конструктивная критика](#)
- [Деструктивная критика](#)
- [Личные оскорбления](#)
- [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 25. Почему мы воспринимаем критику неадекватно](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 26. Как превратить критику в кризис](#)
 -
 - [1. Считаете, что критикующий прав](#)
 - [2. Умножаете критику](#)
 - [3. Принимаете все на свой счет](#)
 - [4. Продолжаете спор в своем сознании](#)
 - [5. Говорите, что глупо было даже пробовать](#)
 - [6. Даете ране гноиться](#)
- [Глава 27. Посмотрите со стороны](#)
 -
 - [1. Расстояние в пространстве](#)
 - [2. Расстояние во времени](#)
 - [3. Посмотрите чужими глазами](#)
 - [4. Психологическое расстояние](#)
- [Глава 28. Когда игнорировать критику](#)
 -
 - [Критика, требующая действий, и критика, принятая к сведению](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 29. Что они о себе возомнили?](#)
 -
 - [Ненавистники и тролли](#)
 - [Галерка](#)
 - [Публика](#)
 - [Профессиональные критики](#)
 - [Коллеги](#)
 - [Наставники](#)

- [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 30. Ваш самый суровый критик](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 30. Ваш самый суровый критик](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 31. Почему внутренний критик может стать лучшим другом](#)
 - [Критика и творчество не всегда исключают друг друга](#)
 - [Внутренний критик на самом деле на вашей стороне](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 32. Восемь способов отточить навык критического мышления](#)
 - [1. Знайте дело как свои пять пальцев](#)
 - [2. Читайте обзоры критически](#)
 - [3. Читайте критиков и практикующих специалистов](#)
 - [4. Спорьте с друзьями](#)
 - [5. Вступите в группу \(или организуйте ее\)](#)
 - [6. Участвуйте в форумах](#)
 - [7. Создайте блог](#)
 - [8. Ориентируйтесь на лучших](#)
- [Глава 33. Критерии \(часть первая\). В какую игру вы играете?](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 34. Критерии \(часть вторая\). Насколько вы хороши?](#)
 - [1. Процесс \(начальный уровень\)](#)
 - [2. Техника \(средний уровень\)](#)
 - [3. Мастерство \(продвинутый уровень\)](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 35. Ваша душа, ваше эго, ваша репутация](#)

-
- [Душа](#)
- [Эго](#)
- [Репутация](#)
- [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 36. Когда критик переходит на личности](#)
 -
 - [Дома](#)
 - [В вашем кругу общения](#)
 - [На работе](#)
 - [Онлайн-тролли](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
- [Глава 37. Что делать с некомпетентной критикой](#)
 -
 - [Что делать?](#)
 - [1. Прояснить критику](#)
 - [2. Спрашивайте о решении проблемы](#)
- [Успех](#)
 - [Глава 38. Как выглядит ваш успех?](#)
 -
 - [Большие последствия маленькой игры](#)
 - [Время изменить свой образ успеха](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 39. Насколько вы хотите успеха?](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 40. Боязнь успеха](#)
 -
 - [1. Боязнь не справиться с успехом](#)
 - [2. Боязнь продаться](#)
 - [3. Боязнь стать другим](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 41. Нет, вам не понадобится уверенность в себе](#)
 -
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 42. Создайте импульс](#)
 -

- [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 43. «А вы счастливичик!»](#)
 - [Глава 44. Что делать с похвалой](#)
 - [Душа](#)
 - [Эго](#)
 - [Репутация](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 45. Будьте добры](#)
 - [Глава 46. Счастливы, наконец?](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 47. Восхищаться трудностями](#)
 - [Ваши следующие шаги](#)
 - [Глава 48. Прыгайте не глядя](#)
 - [Что теперь?](#)
 - [Глава 49. Время начать](#)
 - [Глава 50. Напишите, как у вас дела](#)
 - [Благодарности](#)
 - [Об авторе](#)
 - [Эту книгу хорошо дополняют](#)
-

Марк Макгиннесс

НЕСМОТРЯ НИ НА ЧТО

Как преодолеть страх, неприятие и критику на пути к своей мечте

Mark McGuinness

Facing Down Rejection & Criticism on the Road to Success

Издано с разрешения автора.

© Mark McGuinness, 2012–13

© Перевод на русский язык, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2014

Все права защищены.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

© Электронная версия книги подготовлена компанией ЛитРес (www.litres.ru)

* * *

Введение

Научитесь достигать успеха вопреки обстоятельствам

Эта книга научит вас, как развить в себе гибкость¹, необходимую, чтобы справиться с неприятием и критикой и достичь успеха на выбранном пути.

Если вы хотите совершить нечто оригинальное и добиться результатов, рано или поздно вы столкнетесь с критикой и отторжением.

Возможно, вы художник и хотите показать, как видите мир.

Может быть, вы актер и каждый вечер обнажаете душу перед публикой.

А может, предприниматель, чьи труды оценивает рынок.

Или спортсмен, сражающийся с безжалостными соперниками.

Или простой работник, стремящийся сделать блестящую карьеру.

А может быть, вы боретесь с враждебностью и безразличием, чтобы сделать мир лучше?

Какой бы путь вы ни избрали, две вещи неизменны:

1. Вы будете пытаться использовать все возможности, и вас отвергнут. И так много раз.

2. Когда вы достигнете успеха и продемонстрируете результаты публике, вас будут критиковать — иногда справедливо, иногда нет, а порой даже и со злостью.

Из-за страха перед неприятием и критикой у вас, как и у многих других, появится желание отложить дело на потом или уклониться от движения вперед. Это естественно, но такой подход не приведет к цели.

Если вы серьезно настроены воплотить свои мечты в реальность, в какой-то момент вам придется столкнуться с критикой и неприятием, найти способ справиться с ними и продолжить движение вперед несмотря ни на что. Вам придется стать **устойчивым** к внешним воздействиям, научиться использовать поражения, разочарования и враждебность как стартовую площадку для движения вперед. Моя книга этому и учит.

Основываясь на собственном опыте (а я помогаю сотням людей достигать цели, невзирая на неприятие и критику), я дам вам советы, которые считаю наиболее эффективными и безопасными.

Шаг за шагом я проведу вас к осознанию истинной природы неприятия и критики и дам инструменты, с помощью которых вы научитесь быстро восстанавливаться.

Я также покажу скрытые ловушки на пути к успеху: их можно научиться обходить, достигая воистину достойных целей.

Советую сначала пробежать книгу глазами, концентрируя внимание на

первом разделе каждой главы. Так вы познакомитесь с самыми важными идеями и получите представление о территории, по которой пойдете, о поджидающих вас препятствиях и способах преодолеть их.

Для некоторых этого достаточно. Вы с радостью воспримете идеи, разовьете их и примените по-своему.

Бегло ознакомившись с содержанием, вернитесь к главам, посвященным беспокоящим вас проблемам, и прочитайте рубрики под названием «Ваши следующие шаги». В них вы найдете советы, как действовать в конкретных ситуациях.

Скорее всего, вам не понадобятся все рекомендации. Однако они здесь, чтобы в случае необходимости быть под рукой на каждом этапе вашего пути.

В любом случае, **хоть как-нибудь примените** идеи этой книги. Если ничего не делать или поступать как раньше, результат останется прежним.

Если вы столкнулись с проблемой, застряли или просто боитесь, то лучший способ сдвинуться с мертвой точки — попробовать что-то новое и посмотреть, что получится.

Почему я должен был написать эту книгу

Идея этой книги давно витала в воздухе.

С середины девяностых я занимаюсь с людьми, имеющими большие замыслы и мечтаю их воплотить. Многие из них — художники или представители творческих профессий. Другие — предприниматели и нестандартно мыслящие люди из самых разных сфер.

Работа коуча — логичное продолжение психотерапевтической практики. Я заметил, что определенная часть клиентов на самом деле не нуждается в терапии: они пытаются сделать что-то по-своему, а мир ставит на их пути препятствия, и вот они борются с психологическим и эмоциональным давлением. Я сам прозаик и поэт, и мне легче работать с такими клиентами. Я и решил организовать профессиональную консультационную помощь творческим людям.

С 2012 г. я тренирую клиентов со всего света, координирую часовые пояса и провожу занятия с помощью веб-камеры. По электронной почте я предложил слушателям бесплатный курс творческого построения карьеры — The Creative Pathfinder2 (www.lateralaction.com/pathfinder). Записалось более восьми тысяч человек. Каждую неделю занятия посвящались разным темам: креативному мышлению, планированию рабочего времени, работе в сети, маркетингу, управлению денежными средствами, мотивации и навыкам общения.

Курс занял двадцать шесть недель. В конце я задал участникам вопрос:

«Какие три лекции оказались для вас самыми полезными?»

Ответ меня удивил. Самой популярной оказалась та, которую я добавил последней: **«Что делать с неприятием и критикой»**.

Лекция не просто оказалась самой популярной. Слушатели писали, что на основе этого занятия я должен написать отдельную книгу.

Когда я увидел эти отзывы, то понял две вещи.

Во-первых, чаще всего за шестнадцать лет практики я помогал клиентам справляться как раз с неприятием и критикой. Но никогда не воспринимал это как отдельную тему — всего лишь как рабочий момент.

Поэтому, прочтя ответы слушателей, я почувствовал, что заглянул в волшебный шар: из ниоткуда передо мной как бы возникла картинка.

Во-вторых, мне пришло в голову, что я и впрямь могу написать такую книгу. Мне есть что сказать на эту тему! Прежде всего, будучи независимым коучем, лектором и писателем, я сам сталкивался с неприятием и критикой. С другой стороны, проработав тысячи часов с клиентами, имеющими те же проблемы, я определил общие моменты — и решения. Я снова и снова слышал одно и то же, и ответы мои повторялись.

Если вы врач или коуч, то рано или поздно ваш опыт подвергается «естественному отбору». Сначала вы пробуете разные подходы и экспериментируете с методиками. Некоторые хороши, другие не очень. Вы хотите результата, поэтому начинаете следовать наиболее эффективным, а остальные откладываете в сторону. Со временем в вашем арсенале остаются лишь самые полезные методы, советы, вопросы и примеры — тем более отточенные и развитые, чем больше клиентов проходит через ваш кабинет.

Когда я увидел, сколько людей просят написать книгу о неприятии и критике, то понял: я должен быть откровенен. Необходимо собрать самые полезные идеи, примеры и методики из собственного опыта и практики коуча. Так я и поступил.

Работая над книгой, я представлял, что рядом со мной сидит человек и мы беседуем один на один. Мой собеседник о многом мечтает и чувствует в себе огромные силы. Он понимает, что должен идти вперед, хотя окружающие его не принимают, осуждают и критикуют. Но он хочет достичь своей цели. Его будоражит перспектива реализации своих амбиций, и... в глубине души он немного боится.

Он похож на вас.

В этой книге вы найдете самые эффективные идеи и методики, которые я использовал и рекомендовал сотням клиентов. Применяя их, вы преодолеете неприятие и критику и достигнете потрясающих результатов.

Некоторые из своих методик я почерпнул из научных исследований, другие — из общения с другими людьми, но среди них нет ни одной теоретической. Эти идеи были проверены в полевых условиях — на моем собственном опыте и на опыте моих клиентов. Это реальные способы решить реальные проблемы.

Вот мои обязательства: я собрал лучшие советы для решения проблем с неприятием и критикой на пути к успеху. Ваши обязательства — если мы заключим договор — принять их, поэкспериментировать с ними, попробовать новые подходы к вашим проблемам и посмотреть, приблизят ли они вас к цели.

Договорились?

Стойкость

Глава 1. Стражи врат

Над древним японским городом Киото высится гора. На ней стоит буддийский храм Киёмидзу-дэра. Этот огромный комплекс был построен в 772 г. из дерева, без единого гвоздя.

Вы идете к главному входу среди лавочек с веерами, фарфором, кимоно и другими сувенирами. Рядом с воротами — фонтан. Посетители должны совершить очищение, вымыв руки. Вода бьет из пасти небольшого металлического дракона.

Каменные ступени ведут к надвратной башне. Она производит впечатление: балки покрашены в ярко-оранжевый цвет, края крыши приподняты, обнажая резную изнанку — как пластинки под шляпкой гриба. Залюбовавшись, можно пройти через ворота, не заметив двух стражей, внимательно следящих, как вы приближаетесь.

Но оглянитесь по сторонам — и увидите зеленые деревянные решетки, за которыми скрываются углубления, будто для часовых. Заглянув за любую из них, вы встретитесь взглядом с демоном.

Это статуи *нио* — традиционных стражей Будды. Слева стоит Мисяку Конго, изрекающий слог «а», который соответствует западной «альфе» — рождению. Справа — Нараэн Конго, произносящий «ун» («омега» — смерть). Врата открыты, но чтобы попасть в храм, вы должны пройти между статуями.

Дзен-буддийский священник Стив Хейген считает, что *нио* олицетворяют парадокс и замешательство: их искатели духовного пути должны преодолеть, чтобы постичь истину. Мифолог Джозеф Кэмпбелл описывает *нио* как стражей Порога приключений — духов, которые появляются, чтобы отпугнуть героя, как только он осмелится сдвинуться с насиженного места и принять вызов.

Когда вы отважитесь совершить нечто значительное, ваш путь может показаться прямым и безоблачным.

Впервые отдавшись мечте и предвкушая приключения, вы ощутите радостную дрожь. Рисуя в воображении цель, вы представите, как достигаете чего-то нового, дарящего смысл жизни, вдохновляющего, приносящего удовлетворение. Вам будет казаться,

что стоит протянуть руку — и вы уже обладаете людской благодарностью и всеми мыслимыми наградами.

Так и должно быть.

Если до сих пор вы не рветесь наверх, реализуя свои амбиции, значит, пока не услышали зова мечты. Но первый восторг сменяется трезвыми рассуждениями. Глядя вперед, вы обдумываете, какие препятствия стоят на вашем пути. И приходит мысль: добиваясь цели, вы встретитесь с двумя сильными, как нио, стражами, духами-близнецами неприятием и критикой.

Если рассуждать логически, они не могут вам повредить — они не опаснее пары раскрашенных статуй. Но стоит вам открыться им, почувствовать, как их взгляд пронзает душу, наполняя ее предчувствием боли, унижения и отчаяния, как вы поймете, почему многие развернулись назад, оставили мечты — лишь бы не чувствовать безжалостного взгляда.

Однако бежавшие от неприятия и критики просто не смогли постичь важную тайну стражей порога. Несмотря на зловещий вид, они призваны не уничтожить героя, а испытать его, проверить, готов ли он к приключениям.

Джозеф Кэмпбелл отмечает: у некоторых нио одна рука выражает повеление остановиться, а другая манит вперед. *Задача стражей — отпугнуть незрелых и неготовых, но защитить героя, отважившегося посмотреть им в глаза и пройти.*

Если вы серьезно настроены справиться с неприятием и критикой и достичь успеха, если вы жаждете переступить порог, эта книга покажет вам, как это сделать.

Примечания

Hagen S. Buddhism Is Not What You Think (HarperOne, 2003).

Campbell J. The Power of Myth (интервью телеканалу PBS, 1988).

Глава 2. Чем выше мечта, тем сильнее страх

В тот день, когда я получил временную лицензию терапевта, я ощущал себя так, как будто мне дали право управлять космическим челноком. Мое путешествие увлекло меня намного дальше самых смелых ожиданий, и я чувствовал себя как на орбите.

После практического экзамена я возвращался к лондонской станции Паддингтон на волнах эйфории. Все воспринималось предельно ясно и отчетливо — лица людей, газетные заголовки, театральные афиши.

По дороге домой я не мог сдерживать возбуждения. Я несколько раз вставал и ходил взад-вперед по вагонам. Я чувствовал энергию поезда, мчащегося через ночной простор, энергию звезд, несущуюся из глубин космоса.

Но в день, когда я увидел своего первого клиента, все было совсем иначе.

Я очутился в маленьком кабинете в спортивном клубе. Окон не было, да и все равно — на улице темно, хоть глаз выколи. За стеной шумела и грохотала секция аэробики — наверное, туда ходили великаны или роботы. Далеко не идеальные условия для сеанса расслабляющей гипнотерапии.

Я почувствовал сухость во рту и сделал глоток воды. Я был уверен, что слышу, как колотится мое сердце.

Позвонил администратор — сказать, что клиент пришел. Значит, он где-то *между мной и входной дверью*. Поздно.

За что мне все это? Как мог я наивно полагать, что смогу заниматься этим делом? Все книги, которые я прочитал, мне теперь не помогут. Я совершенный новичок. Почему я не подождал и не поучился еще немного?

Но в глубине души я знал: я хочу этого. А страх — цена исполненной мечты. Пути назад нет. Я глубоко вдохнул, вышел в коридор и улыбнулся.

Не случайно мечта и страх — две самые сильные эмоции, с которыми я сталкиваюсь. Оглядываясь назад, я понимаю: это две

стороны медали, естественное следствие принципа, который я все эти годы бесконечное число раз повторял клиентам:

Чем выше мечта, тем сильнее страх

Если вы мечтаете о чем-то большом, мечта зажигает в вас искорку предвкушения. Перед вами открываются новые горизонты, которые много обещают и манят вперед.

Но, как мы видели, первый порыв возбуждения проходит, как только вы встречаетесь глазами со стражами порога. Вы начинаете думать, что все может пойти не так. И в сердце врывается страх.

В этот момент задача стражей — отделить зерна от плевел, и для этого они надевают самую страшную маску. У вас два пути:

1. Бежать без оглядки.
2. Взять себя в руки, побороть страх и шагнуть вперед.

Люди незрелые и неготовые желают получить все, не имея дела со страхом. Им хотелось бы заказывать успех как пиццу или скачивать его как фильм из интернета — быстро и без проблем. Но успех — нечто совсем другое.

Чем выше мечта, тем сильнее страх.

Вот почему некоторые люди проходят через невероятные, ужасающие (и не обязательные) испытания: они знают, что обратная сторона страха — наслаждение. Вот несколько примеров.

- **Триатлон Ironman** — заплыв на 3,86 км, затем 180,25 км на велосипеде, и потом марафонский бег на 42,195 км (все это без перерывов).

- **Прыжки в вингсьюте** — вы срываетесь с горы и в костюме белки-летяги с летательными перепонками между руками и ногами летите со скоростью 160 км/ч всего в нескольких сантиметрах от скал (я не шучу — впишите в YouTube «wingsuit base jumping» и убедитесь сами).

- **Кумитэ с тридцатью противниками** — поединок, в котором каратист должен выдержать атаки тридцати бойцов одну за другой, с минимальными перерывами.

- **Кайхогё** — длящийся тысячу дней забег на 40 000 км «монахов-марафонцев» с японской горы Хиэй. В первый год они в течение ста дней бегают 30 км в день, а в пиковый седьмой год — 84,5 км в день.

Даже если вы не такой отчаянный человек, вы, наверное, замечали, что самые захватывающие в жизни вещи обычно пугают:

- начать свое дело;
- жениться или выйти замуж;
- решиться завести ребенка;
- выступить со сцены;
- принять участие в спортивном соревновании;
- написать книгу.

Так что же делать со страхом?

Чтобы побороть страх, смириться с ним

Мать-природа наградила нас страхом. Так давайте предположим, что она знала, что делала, и вместо того, чтобы обвинять ее, воспользуемся этим даром.

Конечно, хорошо храбриться на публике, но не надо себя обманывать. Поставив перед собой большие задачи, *ждите*: страх поднимется в вас. Надо быть начеку и даже приветствовать его появление — если страха нет, значит, и мечта не бог весть какая.

Как ни странно, страх меньше, если ему не сопротивляться. Если вы знаете, что это нормально, то не паникуете. Джон

Итон любит замечать: страх дан нам *не* для того, чтобы убегать и прятаться, а для того, чтобы быть готовым встретить вызов и справиться с трудностями. Как только вы это сделаете, страх исчезнет так же естественно, как появился, а ваша мечта все так же будет звать вас вперед.

Ваши следующие шаги

1. Подумайте о своей великой мечте или задаче, с которой нужно справиться. Представьте, как воплощаете ее в жизнь. Постарайтесь увидеть все как можно более реалистично и скажите себе, что вы действительно намерены этого добиться... а затем подождите, пока появится страх.

2. Почувствовав, как страх разливается по телу, не сопротивляйтесь и не пытайтесь его игнорировать. Оставайтесь собранным и бдительным, наблюдайте, в какой части тела вы его

ощущаете. Вдохните, наполните ее воздухом и дайте себе прочувствовать страх, осознавая при этом, что нет причин для паники.

3. Отмечайте приходящие в голову мысли. Если вы поймали себя на том, что «смотрите фильм-катастрофу», — выключите его! Представьте, как вынимаете диск из DVD-проигрывателя и ломаете его пополам.

И сразу же загрузите программу «мысленной тренировки». Вы должны увидеть, как эффективно справляетесь с проблемой, выживаете и успешно достигаете цели.

4. Оставайтесь наедине со страхом, пока не ощутите, как он сам собой начинает отступать.

5. Сделайте что-то конкретное, чтобы на шаг приблизиться к цели. Пусть он будет небольшим: обратите внимание, как уменьшается страх.

Примечания

Чтобы посмотреть, какие «установки на выносливость» применяют лидеры и спортсмены, посетите сайт Джери Боландера www.enduranceleader.com

Больше узнать о кайхогё можно из книги Джона Стивенса The Marathon Monks of Mount Hiei (Shambhala, 1988).

Воодушевляющую историю об отважных каратистах вы прочтете в рассказе Горана Пауэлла Waking Dragons (Summersdale Publishers, 2006), посвященном кумитэ с тридцатью противниками.

Больше узнать о борьбе со страхом и другими неприятными эмоциями можно в блоге Джона Итона www.reversethinking.co.uk

Глава 3. Почему неприятие и критика столь болезненны?

«Не принимай близко к сердцу».

«Почему вы так переживаете? Это ведь не вопрос жизни и смерти».

«Это не конец света».

«Это всего лишь слова...»

Если вы слышали эти фразы после того, как вас жестко оттолкнули или язвительно раскритиковали, вы знаете, как глупо и жалко они звучат, несмотря на мягкий тон и добрые намерения говорящего.

Неприятие и критика поражают человека до глубины души. Кажется невозможным *не* принимать их близко к сердцу. Логично предположить: да, это действительно не вопрос жизни и смерти и не конец света, но ощущения именно такие. Слова, несомненно, ранят. Бумажные драконы изрыгают настоящее пламя.

Почему не получается не принимать слова близко к сердцу

Когда вы отдаете чему-нибудь сердце и душу — будь то произведение искусства, выступление на сцене или спортивной площадке, бизнес или работа, — то страстно желаете достичь успеха. Ваше дело становится продолжением вас самих. Это не просто предмет, игра, бизнес или работа.

Результат — не «продукт» и не «представление», а часть вас.

И когда критики отвергают и рвут в клочья то, с чем вы себя отождествляете, невозможно не принимать их действия близко к сердцу. Романист Гюстав Флобер выразил это более поэтично:

Книга — действительно живая ткань, часть нас самих. Мы вырываем свои внутренности и подаем их читателю на тарелке. В персонажах наших произведений — капли крови из нашего сердца. Но лишь только книга напечатана — всё! Она принадлежит каждому.

Вот почему вы вздрагиваете, когда видите конверт в почтовом ящике или сообщение в электронной почте или когда звонит телефон, и вам предстоит узнать свою судьбу. Вот почему так больно, когда не удастся получить эту работу, эту роль, этот контракт.

Или когда рецензент отправляет вашу работу в мусорную корзину.

Или когда некто значительный бросает в ее адрес дежурную похвалу.

Вы вложили в эту работу все, что имели, поэтому любое суждение о ней воспринимается как суждение о вас самих.

Но это же хорошо.

Потому что если вы принимаете близко к сердцу неприятие и критику, это говорит о том, как важна для вас эта работа, сколько души вы в нее вложили. Если вы перестанете чувствовать боль, значит, вам все равно.

Это касается каждого, кто влюблен в свое дело, и неважно, чего он достиг и насколько он успешен. Хотите верить, хотите нет, этого не избежать и людям, пишущим о неприятии и критике...

Мой способ самовыражения в искусстве — поэзия. Несколько лет я ходил в Лондонскую поэтическую школу на курсы Мими Халвати. Почему? Потому что там звучала высококвалифицированная критика. Дело не только в Мими, хотя это один из самых чутких и отзывчивых читателей, которых я встречал. Аудиторию заполняли искушенные в поэзии люди, подвергавшие творчество друг друга глубокой взаимной критике. Но вот только качество отзыва обычно проще оценить, когда речь идет о *чужих* стихах.

Когда на столе *твои*, все меняется.

Теперь-то я обучил сотни людей искусства, как работать с отзывами и конструктивно реагировать на них. Я знаю, что не стоит принимать их слишком близко к сердцу. Следует помнить, что комментарии и мнения касаются произведения, а не автора. Это совершенно очевидно. Но когда я сам заканчиваю чтение и жду первой реакции, сердце по-прежнему бьется.

Иногда где-то в глубине души по-прежнему слышится тихий голосок: *«И зачем ты прочитал вслух такую чушь? Не удивляйся, что они молчат. Им просто неприятно. А тебе не было бы?»*

Вы и сами, наверное, смогли бы рассказать похожую историю из своей жизни. Оценивая чужое выступление, можно блеснуть остротой

суждений, но если речь заходит о критике своей работы, невероятно сложно смотреть на нее сколь-нибудь объективно. Это слишком личное, слишком близкое, слишком болезненное.

Ладно. Теперь хорошие новости.

Это всегда будет — и должно быть — болезненно.

Но со временем боль притупляется. Как вы узнаете в главе 9, постоянное воздействие стимула, включая неприятие и критику, снижает чувствительность к нему. И когда вы отточите навык критического мышления — а я покажу вам, как, — вам станет проще понять истинную цену критики.

Да, это вопрос жизни и смерти

Боль от неприятия и критики связана не только с тем, что мы принимаем их близко к сердцу. Ей сопутствует чувство ужаса, которое — и наши друзья постараются нас в этом убедить — совершенно не соответствует реальной опасности ситуации (например, вас не взяли в хоккейную команду, или издатель вернул рукопись).

А может, все-таки соответствует?

Психолог Абрахам Маслоу предложил знаменитую иерархию потребностей человека, ныне известную как «пирамида Маслоу». На нижнем уровне находятся основные **физиологические потребности** (кислород, пища, половое влечение, сон), на следующем — **потребность в безопасности** (жилище, работа, чувство защищенности). Следующие два уровня — **любовь, потребность принадлежать кому-то, быть любимым** (дружба, семья, романтические отношения) и **потребность в уважении** (самооценка, уверенность в себе, репутация). Пирамиду венчает **самореализация** — удовлетворение высших потребностей (творчество, мораль, саморазвитие и мудрость).

В своей статье Маслоу писал, что мы вынуждены отдавать предпочтение потребностям нижнего уровня (выживание и безопасность), прежде чем перейдем к более высоким (социальное взаимодействие и личностное развитие). Неприятие, как очевидно, снижает потребность в общении, а критика вредит самооценке. Таким образом, пирамида Маслоу дает основания полагать, что неприятие и критика жизни не угрожают.

Раз вы читаете эту книгу, значит, ваши цели попадают в категорию самореализации. Вы не просто боретесь за выживание и признание, а хотите раскрыть свой потенциал и предложить миру что-то новое. Я очень уважаю работу Маслоу, но если трезво оценить его пирамиду, такие цели можно воспринять как роскошь — вы будете стремиться к ним, удовлетворив остальные потребности (если сможете себе это позволить).

Но здесь что-то не сходится. Есть множество людей, отдавших приоритет не «базовым» потребностям выживания и общественного признания, а самореализации. Классические примеры: нищие художники или работники благотворительных и общественных организаций; они мирятся с невысокой зарплатой, отдавая себя делу, в которое верят. Крайний пример — некто вроде Махатмы Ганди, много раз рисковавшего жизнью, голодавшего в знак протеста против насилия, готового полностью отдать себя общему благу. Даже если вы не доходите до такого, то можете, я уверен, представить себе ситуацию, в которой проигнорируете часть собственных потребностей ради высших принципов и устремлений.

Другая проблема иерархии Маслоу связана с психологическими исследованиями, показывающими, что мы ощущаем социальное отчуждение так же сильно, как угрозу жизни. В прекрасной книге Дэвида Рока «Мозг. Инструкция по применению», посвященной использованию открытий нейробиологии для решения повседневных проблем, показано: при обработке потребностей социализации и выживания задействованы одни и те же нейронные сети. Поэтому голод и изгнание из племени вызывают у нас одно и то же пугающее чувство опасности.

Человечество выжило и эволюционировало благодаря сотрудничеству. Как еще можно победить пресловутого саблезубого тигра? Его никак нельзя побороть, обогнать или загрызть, однако человек обрел безопасность в коллективе, в совокупной изобретательности. На протяжении почти всей нашей истории принадлежность к племени была вопросом жизни и смерти.

Если вас по любой причине исключили из племени, шансы на выживание резко падают.

А что такое неприятие, как не изгнание из сообщества? Если вы хотите быть спортсменом и не попали в команду, значит, вас не взяли в

племя. И, возможно, не возьмут в будущем. То же самое с отвергнутой рукописью книги: будто еще один гвоздь в гроб вышей мечты войти в племя писателей. Это касается и работы: будучи исключенным из племени (вставьте нужную профессию), вы начинаете подумывать, не податься ли в официанты, трубочисты или куда-то еще, где в последнюю очередь хотелось бы оказаться.

Независимо от сценария неприятие оставляет ощущение покинутости в темной пустоте, где раздается плач и скрежет зубовой (и облизываются саблезубые тигры.)

Как это связано с критикой?

Просто вспомните разницу между ситуацией, когда вас критикуют в личной беседе — и когда разносят перед группой. Или между едким комментарием к вашей работе в частной переписке — и в обзоре на страницах крупнейшей газеты.

Публичная критика может понизить ваш статус в глазах всего племени. А люди, которые предлагают не брать в голову чужое мнение, явно не слышали об исследованиях социального статуса у обезьян.

Как и у людей, сообщество обезьян организовано иерархически: каждый член стаи знает свое место, и сторонний наблюдатель (человек или обезьяна) может определить его статус по языку тела.

Ученые выяснили: когда обезьяна поднимается по социальной лестнице, это оказывает на нее прямое, измеримое физиологическое воздействие, включая выделение гормонов, изменение активности генов, числа лейкоцитов и силы иммунитета.

Если же статус обезьяны падает, ее нервная система подавляет сама себя. А когда здоровье и жизненные силы подавлены, шансы выжить уменьшаются.

Поэтому каждый раз, когда вас публично критикуют, вы чувствуете, как ваш социальный статус опускается на ступеньку-другую. Может быть, вас еще не выставили за дверь, но вы на шаг ближе к выходу. На шаг ближе к окружающему мраку. Именно поэтому неприятие и критика *ощущаются* как вопрос жизни и смерти, хоть вы и пытаетесь убедить себя в обратном.

Но это не обязательно должно длиться вечно. Как мы увидим, есть множество способов амортизировать влияние неприятия и

критики и развить в себе качество, которое поможет вам идти вперед, несмотря ни на что: стойкость.

Примечания

Мими Халвати: www.mimikhalvati.co.uk

Поэтическая школа: www.poetryschool.com

Гюстав Флобер, письмо Эрнесту Фейдо, 11 января 1859 г.

Рок Д., Мозг. Инструкция по применению. Как использовать свои возможности по максимуму и без перегрузок. Сцена 10. Как превратить врагов в друзей. М.: Альпина Паблишер, 2013.

Maslow A. H. (1943). A Theory of Human Motivation // Psychological Review. 50(4): 370–96.

Zhang S. Low Social Rank Messes with Monkeys' Immune Systems by Altering Gene Expression // www.lateralaction.com/monkey-research

Глава 4. Пусть мечта станет тем, за что стоит умереть

Поскольку неприятие и критика — вопрос жизни и смерти, с ними лучше сталкиваться лишь тогда, когда ваша мечта стоит того, чтобы за нее умереть.

Я вполне серьезен.

Какой бы путь вы ни выбрали, рано или поздно наступит момент, когда вы почувствуете: жизнь испытывает вас на излом.

В этот день препятствия будут настолько огромными, неприятие — открытым, критика — жестокой, а окружающие — враждебными, низкими, подлыми, неблагодарными и просто мерзкими, что вы почувствуете себя на пределе и за пределом. Когда этот день наступит, вы тяжело опуститесь на стул и спросите себя, ради чего все это.

И лучше иметь наготове хороший ответ.

Потому что если вы работаете или ведете бизнес ради денег — это недостаточный повод, чтобы подняться и справиться.

Если вы — любитель, играющий со своим талантом в надежде на славу, удачу или обожание поклонников, — этого мало.

Если вы делаете что-то, потому что от вас этого ожидает семья, друзья или коллеги, — тоже.

Если вы занимаетесь чем-то, потому что хорошо это делаете, или легко получаете награду, или идете по пути наименьшего сопротивления, — этого точно не хватит.

В такой момент не поможет даже повышение по службе, кабинет с большими окнами, рост стоимости акций, слава и почести.

В такой момент вы чувствуете: на карту поставлена ваша личность, самое ваше существо. Идти вперед — значит рискнуть потерять свое место под солнцем, возможность жить полной жизнью, реализовать свой потенциал. Рискнуть быть преданным забвению.

Поэтому когда вы спрашиваете себя, ради чего все это и зачем рисковать, ответить правильно можно лишь тогда, когда вы идете по пути, за который стоит умереть.

Потому что в этом случае решение будет простым. Не легким, но простым.

У вас будет повод сделать следующий шаг, рискнуть всем и принять вызов каждой крупницей своих сил.

Вы будете готовы поставить на карту все, смириться с любой критикой, с любой болью. Вы почувствуете, как из вашей груди вырывается сила, которая поднимет вас, поможет вынести все — фиаско, унижение, позор, разочарование, боль, все что угодно — и перешагнуть через это.

Так за что в этом мире стоит умереть?

За то, что вы страстно любите. Вот несколько примеров:

- **Справедливость** — исправить большое зло.
- **Щедрость** — помогать другим выживать, процветать и достигать того, чего они достойны.
- **Достижения** — удивить мир чем-то необыкновенным, расширить границы человеческих возможностей.
- **Вдохновение** — тронуть сердца людей красотой, печалью, чудом жизни.
- **Знание** — обогатить сокровищницу человеческого познания о нас самих и окружающем нас мире.
- **Защита** — сохранить самое ценное: людей, ценности цивилизации, природу.
- **Радость** — наслаждаться жизнью и приносить радость другим.
- **Лидерство** — брать на себя ответственность и использовать силу для общего блага.
- **Мудрость** — понимать истинно важное: как прожить жизнь правильно.

Если человек соотносит себя с одним или несколькими из этих принципов, он как будто подключен к мощному, неиссякаемому источнику энергии, вдохновения, мотивации и стойкости.

Это не обязательно должно быть «благородное дело» — спасти мир и непосредственно помогать другим (если только это не ваша подлинная страсть). Вспомните старую индийскую поговорку: лучше потерпеть

поражение на собственном пути, чем преуспеть на чужом.

Две мечты, за которые готов умереть я сам

В подростковом возрасте я по уши влюбился в поэзию.

Читая и слушая настоящие стихи, я ощущал волшебство, а по спине бежали мурашки — другие виды искусства не давали мне ничего подобного. Когда я сидел за столом и писал стихи, я чувствовал себя совершенно другим человеком; слова, будто эхо, отдавались от мельчайших клеточек моего тела.

Но большинству людей поэзия безразлична. Она не приносит ни денег, ни особенной славы. Конкуренция очень сильна. Огромное количество стихов, присланных в журналы и издательства, не публикуется. И даже если вам удалось добиться некоторого признания, множество людей готово опустить вас с небес на землю. Поэтому каждый раз, когда вы пишете стихотворную строчку, вы чувствуете, извините за каламбур, будто в вашу сторону строчит пулемет. Но я и помыслить не могу отказаться от поэзии. Перефразируя Сэмюэля Джонсона, «когда человек устал от поэзии, он устал от жизни»⁴.

Другая цель, за которую я готов умереть, находится в профессиональной сфере. Попробовав силы в различных областях, я полностью посвятил себя помощи творческим людям — консультированию художников, артистов, предпринимателей и других «белых ворон». Отчасти я занимаюсь этим из эгоистичных соображений: из всех типов клиентов, с которыми мне приходилось работать, они приносят мне больше всего радости и вдохновения, и с ними интереснее всего проводить время.

Но есть и другая причина. Мы живем во времена, невероятно много дающие творческому человеку. Никогда ранее не было так легко обрести вдохновение, получить образование, отыскать единомышленников и поклонников. И не случайно именно сейчас мир остро нуждается в творческих решениях возникающих проблем. Я хочу помочь людям поймать эту возможность.

Конечно, я не лечу рак, не спасаю планету и охотно признаю: в мире есть масса более достойных занятий, чем поэзия и консультирование художников. Но я верю, что все наши дела — как камни, от которых расходятся волны. Чем больше вокруг энтузиастов, творческих людей, воодушевляющих других, решающих серьезные задачи, создающих, тем больше путей сделать мир лучше. Поэтому я верю: вдохновляя других, я играю в этом свою маленькую роль.

Как и каждый, кто работает на себя, я испытывал взлеты и падения на ухабистом пути предпринимателя. Случались финансовые трудности, отчаяние, разочарование, одиночество, некоторые люди ставили мне палки в колеса. Много раз я спрашивал себя, зачем все это, и очень рад, что нашел для себя хороший ответ на этот вопрос.

У меня есть неизбывный источник вдохновения, и я чаще всего просыпаюсь, полный энтузиазма. Я не могу дождаться, чтобы начать писать, тренировать целеустремленных творческих людей, учить их, помогать им и общаться с ними — как вживую, так и виртуально.

И даже в плохие дни у меня есть причина двигаться вперед и рисковать ради того, во что я верю.

Я написал эту книгу, потому что хочу, чтобы в трудную минуту у вас остались энтузиазм, ощущение осмысленности, стойкость, которые вам так необходимы.

Ваши следующие шаги

1. Спросите себя:

- по какому пути я сейчас иду?
- почему он важен для меня?
- я готов за это умереть?
- я готов рискнуть собой ради достижения цели?

Если ответ на два последних вопроса — твердое «да», можете пропустить оставшуюся часть этой главы. Если нет, следующие шаги помогут вам понять, чему вы хотите себя посвятить.

2. Какие из перечисленных принципов находят самый сильный отклик в вашей душе?

- **Справедливость** — исправить большое зло.
- **Щедрость** — помогать другим выживать, процветать и достигать того, чего они достойны.
- **Достижения** — удивить мир чем-то необыкновенным, расширить границы человеческих возможностей.
- **Вдохновение** — тронуть сердца людей красотой, печалью, чудом жизни.
- **Знание** — обогатить сокровищницу человеческого познания о нас самих и окружающем нас мире.

- **Защита** — сохранить самое ценное: людей, ценности цивилизации, природу.
- **Радость** — наслаждаться жизнью и приносить радость другим.
- **Лидерство** — брать на себя ответственность и использовать силу для общего блага.
- **Мудрость** — понимать истинно важное: как прожить жизнь правильно.

Теперь спросите себя:

- Где и когда я почувствовал самую сильную связь с этим принципом?
- Какие идеи приходят мне в голову, когда я думаю о вдохновляющем меня пути?
- Как еще можно выразить этот принцип?

3. Не пытайтесь рассуждать!

Ваше тело не соврет: еще раз медленно прочтите список и следите за собой. Поймите момент самой сильной эмоциональной реакции.

Не волнуйтесь, если вам сложно почувствовать свои эмоциональные импульсы. В главе 6 я покажу вам более простой способ их уловить.

Глава 5. Зачем быть устойчивым

Очень короткий список людей, у которых все получилось с первой попытки, после чего они жили счастливо.

В мире куда больше столкнувшихся с неприятием, критикой, разочарованием, неудачами и другими неприятностями перед тем, как получить даже скромное признание и награду. Зачастую они *больше*, иногда несравнимо больше *потеряли*, чем приобрели.

Взгляните на список из тридцати знаменитых писателей, работы которых неоднократно (иногда в грубой форме) отвергали издатели (опубликован на сайте www.examiner.com, пройдите по ссылке www.lateralaction.com/famous-rejections). Среди них Стивен Кинг, Уильям Фолкнер, Уильям Голдинг, Джон Ле Карре, Джордж Оруэлл, Сильвия Плат и Марсель Пруст. В какой области вы ни искали бы, в любой сможете составить подобный список звезд, которых раз за разом отвергали и унижали.

Но всем им каким-то образом удавалось продолжать вопреки обстоятельствам, учиться на своих ошибках, оттачивать мастерство, не сдаваться и в конце концов достигать успеха.

Для этого им пришлось выработать в себе качество, выделившее их из полчищ конкурентов: **стойкость**.

Латинское слово «resiliens» (стойкость, устойчивость) связано со значением «отскакивать». С его помощью описывали физические свойства предмета, а также — метафорически — свойства психики⁵.

Физическая устойчивость

Объект устойчив, если после деформации он полностью восстановит прежнюю форму без необратимых последствий.

Может быть, вы слышали сказку о дубе и тростнике. Когда началась гроза, дуб стал смеяться над гнущимся на ветру тростником и похвастаться своей силой. Но порывы ветра усилились, и твердость дуба сыграла с ним злую шутку: его вырвало с корнем и повалило на землю. Когда буря прошла, дуб лежал на земле, и в его корнях гулял ветер, а тростник выпрямился без всякого усилия.

На первый взгляд дуб кажется намного прочнее и крепче тростника. Тем не менее тростник выжил благодаря сочетанию *силы и гибкости*.

Психологическая устойчивость

В психологии словом «устойчивость» обозначается способность человека справляться со стрессом и восстанавливаться после неудач без необратимых повреждений или искажений личности.

Некоторые психологи полагают, что это врожденная черта: она либо есть, либо ее нет. Однако чаще ее трактуют как многофакторный процесс, способность, которую можно развить и усилить. Это относится не только к психологии личности. Наши отношения с окружающими оказывают серьезное влияние — как положительное, так и отрицательное — на нашу устойчивость.

Для меня **стойкость** — это **способность оставаться верным цели несмотря на обстоятельства**. В ее основе лежит стремление — топливо, благодаря которому мы побеждаем разочарование, неприятие и критику. И так как это *навык*, его, как и любой другой, можно практически освоить и развить.

В этой книге я научу вас практическим способам развить в себе стойкость, необходимую, чтобы преодолеть неприятие и критику. Я покажу, как изменить мышление, обуздать эмоции и построить отношения, укрепляющие вас душевно.

Примечание

Kerns M. 30 famous authors whose works were rejected repeatedly (and sometimes rudely) by publishers // www.lateralaction.com/famous-rejections.

Глава 6. Простой, но действенный способ развить в себе стойкость

Пятнадцать лет назад я впервые принял участие в ретрите тихой медитации. Каждый день мы просыпались в пять утра и проводили долгие часы, медитируя — сидя или прогуливаясь. Один час мы посвящали трудовой медитации — в основном работе по хозяйству. Согласно правилам, нельзя было разговаривать (кроме обсуждения самых необходимых бытовых вопросов), пользоваться телефоном, компьютером, читать книги и журналы, смотреть телевизор, слушать радио, заниматься сексом, употреблять алкогольные напитки. Были запрещены все виды развлечений. Последний прием пищи происходил в 10:30 утра.

Незабываемое время.

Оглядываясь назад, я понимаю: эти сеансы дали мне практически все, чтобы стать устойчивым в случаях неприятия, критики и разочарования. И большинство важных уроков лежали у меня под ногами.

Двадцать минут, которые изменят вашу жизнь

Если бы эта книга была посвящена развитию физической устойчивости, я порекомендовал бы программу упражнений, повышающих силу и гибкость вашего тела. Но наша цель — **психологическая устойчивость**, поэтому нам понадобится упражнение другого типа.

Должен предупредить, что упражнение очень простое. Настолько, что вы можете усомниться в его эффективности. Но я сам занимаюсь им пятнадцать лет, рекомендовал бесчисленному множеству клиентов, своими глазами увидел результат и советую его вам без колебаний.

Вот это упражнение: двадцать минут в день спокойно сидите и ничего не делаете.

Все. Я же говорил — просто!

На самом деле есть еще кое-что.

Пока вы сидите, обращайтесь внимание на ваши ощущения от стула, от своего тела, от цвета и формы окружающих предметов, звуков, собственного дыхания, мыслей, чувств.

Цель упражнения — не расслабленное состояние. Напротив: обратить внимание на ваши ощущения — физические, душевные, эмоциональные — здесь и сейчас.

Это всё.

С одной стороны, двадцать минут могут показаться слишком коротким сроком. Вы прочтаете эти строки и подумаете: «Как двадцать минут ничегонеделанья помогут мне исполнить мечту?» С другой стороны, когда вы *попробуете*, двадцать минут покажутся вечностью. Вы очень быстро почувствуете, что вам скучно, не сидится на месте, хочется встать и заняться чем-нибудь интересным и полезным.

Так зачем делать то, что кажется совершенно бесполезным, бесцельным, скучным и тяжелым? Убедиться в ценности упражнения можно, лишь проделав его самостоятельно. Но вот что вас ждет, если вы начнете и продержитесь несколько дней:

- Ваш разум станет яснее, а чувства — спокойнее, даже если вы сознательно не стремились расслабиться.
- Вы начнете видеть, как приходят и уходят мысли, и поймете, что они на самом деле не так действенны, как может показаться.
- То же самое касается ваших чувств.
- Вы заметите, как легко попасть в плен бесполезных размышлений и как из него можно выбраться.
- Вы станете проводить меньше времени в раздумьях, желаниях и страхах и будете обращать больше внимания на текущие ощущения.
- Проблемы перестанут казаться такими большими и неразрешимыми, как раньше.
- Продолжайте упражняться, и вы станете замечать эти преимущества не только во время двадцатиминутных сеансов, но и в реальности. Вы станете спокойнее и сосредоточеннее, начнете больше ценить хорошее в своей жизни, оно принесет вам больше радости. Когда вы столкнетесь с трудной задачей, она уже не поразит вас. Вы заметите, что действуете решительнее, рациональнее, эффективнее. Вам будет легче вести трудные переговоры, а общение с друзьями и семьей принесет больше радости. Вы станете энергичнее.

Медитация ясного ума

Описанную выше практику концентрации внимания обычно называют **медитацией ясного ума** или медитацией памятования.

Если вы склонны к духовному поиску, вам будет интересно узнать, что она лежит в основе чуть ли не всех мистических традиций, включая буддизм, суфизм, индуизм и эзотерические течения христианства. Разным ее формам учили Будда, Кришна, Георгий Гурджиев, Олдос Хаксли и Экхарт Толле. Вам необязательно принимать новую систему воззрений или искать нового учителя: можете дополнить ею любую вашу молитву или медитацию.

Если вы человек нерелигиозный, помните: чтобы получить реальную, осязаемую, измеримую пользу от такой медитации, нет нужды принимать какую-либо религиозную конфессию или следовать духовной традиции. Все больше исследований в области психологии говорят о том, что она помогает справиться с беспокойством, стрессом и болью, улучшает концентрацию, позволяет достичь положительного эмоционального состояния и даже усиливает иммунитет. Альтернативный термин, которым пользуются многие зарубежные психологи, — **тренировка внимания** (attentional training или АТ).

Медитацию ясного ума применяют во многих ситуациях, включая духовное и личностное развитие, психотерапию, спорт и учебу. Это один из самых мощных способов развития психологической устойчивости.

Как медитация ясного ума помогает обрести устойчивость

Медитация ясного ума развивает силу и гибкость психики, сочетание которых и приводит к устойчивости. Эффект тренировок парадоксален, его сложно описать, но он вас приятно удивит.

С одной стороны, вы станете намного четче осознавать свои мысли и чувства, а с другой, они перестанут влиять на вас так, как раньше. Вы будете как бы держать их на расстоянии вытянутой руки, при этом не теряя с ними связь. Это изменит ваше отношение и к неприятию, и к критике:

- Они по-прежнему будут причинять боль, но меньшую.
- Они перестанут казаться непомерными и необратимыми.

- Вы перестанете принимать их так серьезно и так близко к сердцу.

- Вы сможете посмотреть на них со стороны: зная альтернативные точки зрения, вы не будете воспринимать критику как приговор.

Медитация ясного ума приносит огромную пользу, но не в одночасье: эффект накапливается постепенно, капля за каплей. Из-за этого легко не заметить прогресс, поддаться разочарованию или просто начать пропускать сеансы — вам ведь будет казаться, что ничего не меняется.

Но если проявить упорство, вы заметите реальные изменения.

Я не раз еще вернусь к этому методу и надеюсь, что вы будете заниматься им ежедневно (скорее всего, вы несколько раз сдадитесь и начнете заново, пока не убедитесь в ценности медитации: я сам через это прошел). Будьте уверены: я научу вас множеству психологических методик и активных упражнений, которые помогут вам справиться с конкретными ситуациями. Но медитация ясного ума — катализатор. Если вы ею занимаетесь, другие методики действуют сильнее.

Ваши следующие шаги

Не я изобрел этот метод. Ему тысячи лет, и в разных вариантах его преподавали многие учителя. Я сам узнал о нем во время курса психотерапии, а также от монахов буддийского монастыря Амаравати (www.amaravati.org).

1. Выберите время дня, когда вероятность, что вас прервут или отвлекут, меньше всего: тогда не сможете «забыть» об упражнении. Большинство людей медитируют сразу после пробуждения или перед сном.

2. Выберите место. Если можете, сядьте на подушку в позе лотоса. Это отличная позиция: вы будете держать спину прямо и не задремлете. Но можно сидеть и на стуле. Только не в мягком кресле, чтобы не разваливаться: сидеть нужно прямо, ступни должны стоять на полу.

3. Определите продолжительность медитации. Если сомневаетесь, не переоценивайте себя и начните с пяти минут ежедневно. Неважно, насколько вы заняты, — пять минут найдется всегда, поэтому отговорки не пройдут. К тому же пять минут проще выдержать, чем

двадцать, чтобы не начать ерзать, даже если надоело. Освоившись и ощутив пользу, постепенно увеличьте сеанс до двадцати-тридцати минут в день.

4. Когда придет время медитации, отключите все телефоны, отложите их подальше и попросите окружающих вас не беспокоить.

5. Во время медитации обращайтесь внимание на текущие ощущения:

- осязательные;
- зрительные (глаза, на ваше усмотрение, можно оставить открытыми или закрыть);
- акустические;
- мыслительные;
- эмоциональные.

6. Может быть полезно сосредоточиться на ощущении воздуха, входящего и выходящего через ноздри. Не надо применять специальные дыхательные методики или глубокое дыхание! Дышите свободно.

7. Мысли неизбежно будут блуждать. Время от времени вы будете «приходить в себя» и ловить себя на мысли, что смотрели различные сны наяву, вспоминали, беспокоились и фантазировали. Не переживайте! Это нормально. Важно замечать это и возвращать свое внимание к настоящему.

8. Не дайте скуке отвлечь себя. Если станет скучно — не сопротивляйтесь. Просто отметьте: на что похожа скука? Из каких мыслей и ощущений она состоит? Не давайте вниманию уйти от реальности, и скука пройдет. Поверьте мне.

Примечания

Прекрасное введение в медитацию ясного ума вы найдете в книге Стива Хейгена *Meditation: Now or Never* (Penguin, 2012).

Виды и преимущества тренировки внимания, а также способы ее применения для борьбы со страхом и неуверенностью на пути к большой мечте рассмотрены в главе 7 книги Джонатана Филдса *Uncertainty: Turning Fear and Doubt into the Fuel for Brilliance* (Portfolio/Penguin, 2011).

Другие методики и ссылки на сайты о медитации и тренировке внимания собраны на странице дополнительных материалов к этой

книге: www.lateralaction.com/resilience-resources

Неприятие

Глава 7. Поначалу вас отвергают

Неприятие — это когда кто-то отвергает вас или вашу работу. Вы не получаете роль, вас не издают, не записывают вашу музыку, вам отказано в контракте на проведение психологического тренинга — или что-то еще, к чему вы стремитесь всем сердцем.

Обычно неприятие — первая реакция. Вам приходится убеждать привратника (сотрудника, проводящего собеседование, редактора, продюсера, режиссера по подбору актеров или члена комиссии), что именно *вы* — тот, кто подходит лучше всех. Только потом вы сможете приступить к делу (и попасть под огонь публичной критики).

В наши дни интернет дает возможность проявить себя и показать свою работу всевозможными способами, а необходимость очаровывать привратников отпала. Поэтому в некоторых случаях неприятие можно обойти (и сразу перейти к критике!). Но все равно во множестве ситуаций вы зависите от сказанного привратником «годится» или «не годится». Вы не сможете принять участие в Олимпийских играх, выступать в театрах Вест-Энда или стать кандидатом в президенты, просто начав вести блог.

Иногда неприятие идет рука об руку с критикой, но зачастую оно даже хуже, потому что вы *не* получаете никакого отзыва. Ответ — «нет», и непонятно, почему.

Для удобства я буду разделять неприятие и критику, подчеркну разные виды порожденных ими сложностей и покажу, что с ними делать.

Итак, неприятие.

Глава 8. Неприятие — это нормально

Вам знакомо ощущение, будто вас прямо в живот лягнула лошадь?

Оно появляется, когда вы открываете конверт или электронное письмо, и первые слова, которые вы видите, это — *«Боюсь, что...»*

Или когда голос в трубке говорит: *«Мне очень жаль, но...»*

Или когда человек смотрит вам в глаза, покашливает, чтобы прочистить горло, и вы не видите на его лице ни тени улыбки.

Это нормально.

А когда вы вдруг понимаете, что вам не суждено воспользоваться чудесным шансом, что бывает?

Вы идете домой, понимая, что мир рухнул, вы проиграли и вообще зря пробовали. И о чем вы только думали? Сколько неудобств вы доставили людям, вынудив их указать на ваше ничтожество и подтвердить: да, это полное и окончательное падение, вы никогда не будете ни на что способны, лучше вам оставить это занятие. Как теперь смотреть людям в глаза и говорить о последнем, самом большом и позорном поражении?

Это тоже нормально.

А знакомо вам ощущение, когда вас, проигравшего, будто бы выставили за дверь, а окружающие — яркие, талантливые, удачливые, успешные и уверенные в себе — празднуют там, внутри, и смеются над вами под брызги шампанского?

Хотите верьте, хотите нет — и это нормально.

Мне ли не знать.

Я испытал все это на себе.

Но утверждаю, что это нормально, по другой причине. Если бы все мои доказательства опирались только на личный опыт, можно было бы решить, что мы с вами — единственные, кто испытал эти чувства. Но мы не одиноки.

Знаете, я в привилегированном положении. Все предыдущие шестнадцать лет я работал коучем и терапевтом и сотни часов слушал людей, менявших жизнь и догонявших свою мечту.

Я работал с бедными и богатыми. С людьми, заблудившимися и потерявшими цель в жизни, и с людьми, твердо решившими изменить

мир. С новичками и с уже достигшими успеха. С пытавшимися выкарабкаться из безвестности и с теми, кто не знал, что делать со славой.

Единственное, что их объединяло, — стремление достичь чего-то особенного. Все они гнались за мечтой.

И знаете что? В какой-то момент большинство из них говорили одно и то же.

Все вокруг такие смелые и уверенные в себе! Не то что я со своими сомнениями и опасениями.

Если бы я был хоть немного похож на них, меня не отвергали бы. Ко мне пришел бы успех.

Слушая эту песню сотни раз и на разные лады, я начал понимать: дело не во мне. **Это просто норма.**

Видите ли, ставя перед собой серьезную цель, вы с большой долей вероятности будете претендовать на то, чем желают обладать другие люди.

- Выгодный контракт с издательством или студией.
- Высокооплачиваемая, приносящая удовлетворение творческая работа в хорошем коллективе в самом престижном районе города.
- Главная роль в спектакле, фильме или шоу.
- Финансирование и консультирование вашей новой компании богатыми, опытными инвесторами с большими связями.
- Место в ведущей спортивной команде.

Если бы все было просто, принимали бы всех подряд и никто не уходил бы разочарованным. Но все непросто.

Поэтому большинство людей время от времени переживают разочарование.

Другими словами, быть отверженным и ощущать, будто получил под дых, — нормально.

Всех когда-нибудь отвергали. Даже лучших из лучших. На самом деле лучших, наверное, отвергают даже чаще, потому что они чаще пробуют и стремятся получить больше возможностей. Как говорил бейсболист Бейб Рут, «никогда не позволяй страху провала возобладать над собой».

Помните список тридцати знаменитых писателей, которых в начале карьеры много раз отвергали?

Как получилось, что успеха достигли именно *они*, а бесчисленные конкуренты остались на обочине?

Думаю, любому понятно: дело не только в таланте, удаче и каких-либо преимуществах.

Это наши любимые отговорки, чтобы преуменьшить чужие достижения и пожалеть себя.

Зная многочисленные случаи успеха после неприятия на раннем этапе, сложно не прийти к выводу: все эти люди *продолжали идти несмотря ни на что*. Они не искали легких путей и тоже побывали в толпе тех, кого не пустили через парадный вход. Они испытывали такие же боль, страх, гнев и раздражение, что и мы с вами, но принимали их **как должное**. Как то, что в порядке вещей. Как профессиональный риск. Как часть процесса. Как цену, которую готовы заплатить. Даже как знак своего отличия.

Они не были высокомерны и по грязи упорно брели к своей мечте. Почему бы и нам не попробовать?

У моих клиентов часто «загорается лампочка», когда я говорю, что сотни раз даже от очень успешных людей слышал о мучительном переживании неприятия. Хотя в их конкретной ситуации ничего не поменялось, им явно становится легче на душе. Осознав этот факт, они перестают заниматься самобичеванием и говорить себе, что с ними что-то не так. Они возвращаются в реальный мир и начинают заниматься своей проблемой.

«Когда-нибудь, — говорю я, — соберу вас всех вместе, вы сравните записи и увидите, как много людей чувствуют одно и то же!» Наверное, такую встречу сложно организовать, поэтому я выбрал другой способ — написать эту книгу для максимального количества читателей.

Неприятие само по себе довольно тяжело переносить. Но отторжение вкупе с внутренним голосом, говорящим: «Один *ты* никчемный, только тебя отвергли», — настоящие убийцы. Поэтому избавьтесь от второго. В следующий раз, не получив сказочный шанс, не прячьтесь от боли, но и не усиливайте ее. Посмотрите отказу в глаза и поймите, что это — нормальная остановка на пути. А потом сделайте следующий шаг.

Ваши следующие шаги

1. Прочтите список знаменитых писателей, которых много раз отвергали, и посмотрите, повлияло ли это на ваше отношение к ним. Список здесь:

2. www.lateralaction.com/famous-rejections

3. Теперь составьте собственный список из десяти героев, сделавших в

вашей области что-то выдающееся, или деятелей из других областей, чьи достижения вас восхищают.

4. Прочитайте об их карьере, особенно ее начале, и найдите истории отказов и борьбы с обстоятельствами. Наверняка их будет много.

5. Как они справились с неприятием? Поищите маленькие подсказки в их действиях и высказываниях. Чему можно научиться на их примере?

6. В следующий раз, столкнувшись с неприятием, обратите внимание, сколько боли вам причиняет оно, а сколько — вы сами, считая его (и себя) патологией. После этого перестаньте усиливать свою боль.

Глава 9. Выработайте привычку

Не в том смысле, что «привыкай, мол, жизнь несправедлива». Я просто имею в виду, что к неприятию стоит привыкнуть как к норме. Как мы видели в главе 3, если неприятие причиняет боль — это *хорошо*, потому что показывает: вы отдаете своему труду сердце и душу. Если перестанет болеть — значит, вам стало безразлично. Но со временем острота притупляется. Психологи называют этот процесс **десенсибилизацией**; она лежит в основе поведенческой терапии фобий. Если постоянно подвергать человека воздействию источника страха (пауки, лифты, публичные выступления, высота и т. д.), с каждым разом переносить его немного легче.

Сессия с первым клиентом была для меня большим стрессом, но шестнадцать лет спустя, проконсультировав сотни людей, я принимаю нового посетителя совершенно спокойно.

То же самое с публичными выступлениями. Когда я выступал первый раз, мне было очень страшно, и в ночь перед мероприятием я почти не сомкнул глаз. Я часами репетировал длившуюся всего несколько минут речь и каждый раз чувствовал огромное облегчение, когда она кончалась.

Но спустя годы, после сотен речей, презентаций, семинаров, интервью и подкастов, а также после прослушивания выступлений лучших ораторов, мне очень нравится выступать перед публикой. Чтобы выбить меня

из колеи, надо добавить что-то новое и сложное — например, очень большую или враждебно настроенную аудиторию.

Когда вы впервые сталкиваетесь с потенциально опасной ситуацией, например пытаетесь заколоть копьем наваливающегося на вас лохматого мамонта или проходите прослушивание на роль в спектакле, ваш впечатлительный мозг приходит в повышенную боеготовность и накачивает вас коктейлем химических веществ во главе с адреналином, вызывая классическую реакцию «дерись или беги». Но чем больше вы охотитесь на мамонтов или участвуете в прослушиваниях (и при этом выживаете), тем лучше уворачиваетесь от бивней и вспоминаете текст и тем меньший страх в стрессовой

ситуации испытываете: мозг получает сигнал, что с такими вещами можно справиться без особой паники. Привычка рождает комфорт.

Худшее, что можно сделать, — начать избегать вещи, которой вы боитесь, потому что из-за этого она так и останется непривычной и неудобной, превратится в Большое Дело. Это значит, что вам придется каждый раз настраивать себя на решение проблемы, а процесс десенсибилизации будет идти дольше.

Поэтому чем больше мамонтов и прослушиваний у вас за плечами, чем больше вы прошли соревнований и тестов, чем больше рукописей отправили, собеседований прошли и заявок на гранты написали, тем чаще вас отвергают, но тем меньше с каждым разом становится боль от неприятия.

Ваши следующие шаги

1. Вспомните, когда вы в первый раз в профессиональной жизни пережили неприятие. Оцените, насколько плохо вы себя чувствовали тогда, по шкале от 1 до 10 (1 — хорошо, 10 — плохо).

2. Теперь вспомните недавний случай отказа. Как вы его оцениваете по той же шкале?

3. Если вы пришли к выводу, что со временем стали лучше переносить неприятие, это признак того, что вы адаптируетесь и начинаете воспринимать его как естественную часть процесса.

4. Если неприятие мешает вам все больше, прочтите главу 12 и подумайте: может быть, вы сами усложняете себе жизнь.

5. Составьте список всех возможностей, которыми воспользовались бы, если бы не боялись отказа. Теперь представьте, что перепробовали их все, были отвергнуты почти везде, но получили один-два положительных ответа, которые окупили весь процесс.

Представьте себя в будущем, где вы не будете переживать из-за каждого отказа. Чем раньше вы попытаетесь получить желаемое, тем быстрее научитесь справляться с неприятностями в реальности.

Глава 10. Уходите от удара

Когда я начал заниматься айкидо, первое, чему меня научили, — правильно падать и переворачиваться. Смысл в том, что пока вы не знаете, как встретить атаку, вы не готовы к бою.

Мы кувыркались вперед и назад, перекачивались влево и вправо, тренировали одиночные и двойные перевороты, кувырки сгруппировавшись и с выходом в стойку. Иногда один ученик держал деревянный меч в нескольких сантиметрах над землей, и надо было через него перекатиться (чем выше уровень, тем выше поднимают меч). В других случаях ученик вставал на колени на циновке, и мы должны были делать кульбит через него, не коснувшись. Иногда в ряд вставляли два-три ученика, и мы прыгали через них, как каскадер Ивел Книвел, приземляясь с другой стороны и делая кувырок. В этот момент очень важна техника!

Уход с линии атаки дает два преимущества. Во-первых, он защищает от удара в полную силу. Если стоять и сопротивляться, удар или падение может повредить вам. Но если принять силу удара и двигаться вместе с ней, шанс избежать урона намного выше. Во-вторых, уход от нападающего дает вам долю секунды, чтобы встретить следующую атаку.

В случае неприятия работает тот же принцип. Если пытаться сопротивляться и делать вид, что вам все одно, оно все равно сильно ударит, просто вы не будете к этому готовы.

Не забывайте, что *неприятие и должно быть болезненным*.

Оставшись наедине с собой, позвольте себе почувствовать все появляющиеся эмоции — страх, гнев, нерешительность, грусть. Не пытайтесь их рационализировать или оправдывать. Уходите от удара и верьте, что сумеете зайти с другой стороны. Не держите чувства в себе. Расскажите о них кому-нибудь еще: другу, партнеру, учителю, наставнику, любому, кому вы небезразличны, кто поймет вашу ситуацию и выслушает вас (но не будет пытаться «исправить» своими советами).

Психотерапевт Джон Итон любит говорить: если вы подавляете эмоции, они не уходят, а продолжают искать выхода, потому что несут

важную информацию о вашей ситуации. Но если вы признаете эмоции и дадите им выразиться — в словах или действиях, — они выцветают, выполнив свою функцию.

Джон любит цитировать строки из стихотворения Уильяма Блейка «Древо яда»⁶:

В ярость друг меня привел —
Гнев излил я, гнев прошел.
Враг обиду мне нанес —
Я молчал, но гнев мой рос.

Если прятать чувства, как джинна в бутылке, в конце концов в самый неподходящий момент бутылка разобьется и содержимое вырвется наружу в виде приступа гнева или реки слез.

Я помню интервью одного из моих любимых героев — футбольного тренера Мартина О’Нила, — в котором он рассказывал, что дает игрокам сорок восемь часов, чтобы отпраздновать победу или пережить горечь поражения. Если команда выиграла, нельзя, чтобы победа вскружила голову. А если проиграла, тренеру важно видеть, как они переживают по дороге домой. Видеть, что им небезразлично.

Представьте, что после отказа вы дали себе сорок восемь часов, чтобы уйти от удара и справиться с эмоциями, которые он принес.

Сделайте перерыв, проведите время с друзьями, залечите раны или побудьте наедине с собой — сделайте все, чтобы справиться с последствиями удара. Если удар очень сильный, этого срока может не хватить для полного восстановления, но это хорошая отправная точка. Приучив себя (да, над этим нужно поработать) делать перерыв после каждого случая, когда вас отвергают, вы станете быстрее восстанавливаться и лучше учиться на своем опыте.

Ваши следующие шаги

1. В следующий раз, когда вас отвергнут, дайте себе сорок восемь часов (или столько, сколько сочтете нужным), чтобы уйти от удара.

Полностью отвлекитесь, оправьтесь, проведите время с друзьями, погуляйте — делайте все возможное, чтобы отвлечься и обработать

полученный опыт.

2. Во время ежедневной медитации (надеюсь, вы не перестали ею заниматься?) обратите особое внимание на свои чувства и ощущения. Что вы переживаете?

3. Дайте эмоциям выход в безопасной обстановке. Кричите, шумите, поговорите с другом, напишите гневное письмо человеку, который вас отверг (но ни в коем случае не отправляйте!).

4. Спросите себя: чему меня научил этот случай? Что мне надо изменить в будущем?

5. Когда сорок восемь часов (или другой срок) истекут, встаньте на ноги и вернитесь к работе.

Примечания

Спасибо сенсею Тони Экклстоуну из Meridian Aikido Club за то, что ввел меня в мир айкидо. www.meridianaikido.org.uk

Блог Джона Итона о мозге, разуме и работе над собой: www.reversethinking.co.uk

Глава 11. Валяются только свиньи

Еще о том, как уходить от удара: нельзя просто кататься по полу или лечь и лежать. Вы должны откатиться, *встать на ноги* и принять боевую стойку, чтобы защититься.

На экзамене на получение следующего уровня (*кю*) в айкидо есть задание по *укэми* (падениям и переворотам). Когда вы встаете, два обладателя черного пояса стараются вас повалить, поэтому вам нужно моментально восстанавливать равновесие.

Если вас опрокинули, вы проиграли (чем выше ступень, на которую вы претендуете, тем быстрее и сильнее вас толкают).

Если перенести понятия айкидо на неприятие, разница между приемом «откатиться — встать» и катанием по полу такая же, как между ощущением боли и упоением от того, что вы ее ощущаете. Развивать в себе стойкость — не значит уклоняться или избегать боли. Чтобы чему-то научиться, вы должны почувствовать боль. Но это и не значит, что надо ее подпитывать или продлевать, переходя в режим «бедный я, несчастный» и раз за разом проигрывать неприятие в мыслях, рассказывая самому себе, какую ужасную несправедливость вы пережили.

Валяться в грязи должны свиньи, а не люди.

Вспомните о сорока восьми часах О'Нила! Через два дня игроки должны явиться на тренировку и выложиться на сто процентов. Поэтому, когда время истекло, пора встать на ноги и сделать следующий шаг в нужном направлении.

Ваши следующие шаги

1. Установите срок для восстановления. Сорок восемь часов — хороший ориентир, но подумайте, сколько понадобится именно вам. Что бы вы ни делали, не носите неприятие, как шрам.

2. Не обманывайте себя. Когда вам плохо, подумайте: сколько в этом настоящей боли, а сколько — жалости к себе? Некоторым клиентам помогал точный подсчет: «Во вторник мне было довольно

плохо, но я понял, что в этом только сорок процентов настоящей боли, а шестьдесят процентов — жалости к себе, и мне стало легче!»

Глава 12. Семь надежных способов усугубить неприятие

Легко сказать «перестань валяться», но не так просто это сделать. Если вы только что пережили отказ, многие ваши мысли автоматические и полуосознанные. Если вы их не осознаете, они могут сделать ваше состояние значительно хуже, чем надо. Поэтому ниже — небольшой путеводитель по самым вредным мыслям, которые могут появиться вслед за неприятием, и советы, что с ними делать.

1. Всё на свой счет

Ладно. Я говорил, что для человека естественно отождествлять себя со своим трудом и принимать отказы и критику близко к сердцу. И это правда. Вы должны полностью вложиться в работу, раз хотите получить достойные плоды, поэтому отрицательную реакцию на результат ощущаете как неприятие вас самих. И если вас не приняли на работу или в команду, вы очень отчетливо ощущаете это как отторжение вас как человека.

Но не позволяйте себе воспринимать каждый конкретный отказ, и даже серию отказов, как суждение о вас и всей вашей карьере. Говорят, что роман-бестселлер Уильяма Голдинга «Повелитель мух» отфутболили как минимум десять издательств. Представьте, что он сказал бы себе: «Так. Девять неудач. Профессионалы не ошибаются. Я точно не писатель. Нет никакого смысла отправлять рукопись еще раз».

Помните, что если вы или ваша работа в данном конкретном случае не подходит, это **не** значит, что вы в принципе не способны реализовать свои желания. Поэтому будьте внимательны к мыслям, в которых содержится доказательство обратного.

Чего не говорить

- «Я вечно проигрываю».
- «Я неудачник».
- «Я ненастоящий художник/писатель/футболист/кто-то еще».

Что говорить

- «В этот раз не получилось, но я все равно хороший спортсмен/руководитель/повар».
- «Им я не подошел, но кто-то другой оценит меня и то, что я делаю».
- «Ладно, пока я не лучший в мире, но если учиться на таких ошибках, можно им стать».
- «То, что я пролетел в этот раз, не значит, что у меня не выйдет в следующий».

2. Повторение

Получить отказ — плохо само по себе, но намного хуже, если вы начнете снова и снова переживать его в мыслях. Самые депрессивные люди, которых я встречал, постоянно смотрели в воображении фильм-катастрофу о наиболее тяжелых случаях отказов и неудач.

Когда вы переживаете неприятие, сесть, проанализировать свои действия и подумать, что можно улучшить в будущем, — отличный ход. Но как только вы это сделали и определили направление действий, воображаемое кино надо сдать в архив.

Вам помогут в этом медитационные упражнения. Сосредоточьтесь на том, что видите, слышите, чувствуете в настоящий момент, на осязании, вкусе и запахе.

Если вы сосредоточены на текущем моменте, легче остановить фильм-катастрофу.

Не надо

Проигрывать в мыслях кино об отказе (или отказах), сопровождаемое замогильным голосом, рассказывающим, как все было ужасно.

Вместо этого

а) Найдите время проанализировать свои действия. Ставьте себе высокие стандарты и будьте кристально честны (если можно, попросите кого-то, кто вас хорошо знает, вам помочь). Чему вас научил этот случай? Что можно сделать иначе в следующий раз?

б) Как только вы это сделали, сдайте мысленное кино в архив:

1. Закройте глаза, представьте себе DVD-плеер и телеэкран, на котором смотрели кино.

2. Представьте, как нажимаете кнопку «стоп», вынимаете диск, кладете на место и закрываете ящик на ключ.

3. Затем вы возвращаетесь в удобное кресло и вставляете диск, а на нем —

репортаж о положительных изменениях, лучшем результате и будущем успехе (хотите — мысленно угощайтесь попкорном. В нем очень мало калорий!).

в) Проведя самоанализ и сдав свое мысленное кино в архив, выкиньте его из головы. Чтобы оставаться в реальности и избавиться от ненужных мыслей, используйте медитацию ясного ума.

3. Раскаяние

Раскаяние идет рука об руку с повторением. Вам мало напоминать себе, как все было ужасно, — надо еще мучить себя мыслью, что все могло быть куда лучше, если бы вы поступили иначе. Поэтому вы бичуете себя за собственную «глупость».

Однако не забывайте, что каждый крепок задним умом. Если бы вы тогда знали то, что знаете сейчас, — конечно, вы все сделали бы по-другому.

Но вы не знали, потому и не сделали. А если бы и знали, нет никаких гарантий, что это привело бы к успеху.

Поэтому перестаньте раскаиваться.

От этого нет никакой пользы. Вместо этого сосредоточьтесь на том, что нужно начать делать для успеха в будущем.

Чего не говорить

- «Если бы я сделал Z, то не выглядел бы так жалко».
- «Ах, если бы только я сделал Z... Представляете, как я был бы счастлив?»
- «Дурак я, дурак. Надо было сделать Z».
- «Как я мог этого не сделать? О чем только думал?»
- «Я проворонил свой шанс, и мне больше никогда не улыбнется такая возможность».

Что говорить

- «Я сделал все что мог. В следующий раз будет лучше».
- «Знал бы, где упасть, соломки бы подстелил. Главное — учиться на ошибках».

4. Предсказание будущего

Это настоящий убийца. Вы говорите себе, что раз вас отвергли в прошлом, то в будущем вас тоже будут постоянно отвергать. Совершенно нелогично, но звучит пугающе убедительно!

Противоядие — посмотреть правде в глаза: если у вас нет сверхъестественных способностей, предсказывать будущее вы не можете.

Но вы можете *влиять* на будущее, приобретая новые навыки и знания и совершенствуясь.

Чего не говорить

- «Успеха мне не видать».
- «Все это только доказывает, что мой удел — поражение».
- «Какой смысл пытаться еще раз? Будет еще одно разочарование и ничего больше».

Что говорить

- «Я не получил эту возможность, но вполне могу получить другую».
- «В следующий раз я попробую подойти по-другому, и все будет иначе».
- «Если я учту и исправлю ошибки, в следующий раз шансы будут больше».

5. Сравнение

Вполне естественно сравнивать себя с другими, особенно с коллегами. Было бы странно, если бы вы немножко не позавидовали другу или сопернику, достигшему бóльших успехов. Поэтому легко попасть в ловушку сравнения и начать критиковать себя за то, что вы не так хороши, как кто-либо другой.

До какого-то момента сравнение — штука неплохая. Оно побуждает повторить чужой успех и превзойти его. Но на определенном уровне оно становится палкой, которой вы себя бьете. Когда это происходит, лучше всего сосредоточиться на себе. Сравнивайте текущие достижения с прошлыми. Стали ли вы хоть немного лучше? Как у вас это получилось? Насколько хороши вы

будете через год, если продолжите в том же духе? Что надо делать, чтобы продолжать расти?

Чего не говорить

- «Смотри, что они сделали, пока ты тут застрял».
- «Если они могут, почему у меня ничего не выходит?»

Что говорить

- «У меня свой темп. Если продолжить учиться и совершенствоваться, все получится».
- «Я соревнуюсь с самим собой, а не с окружающими».
- «Я сам устанавливаю себе критерии успеха».
- «Сейчас я лучше, чем год назад. Если подтянусь, через год стану еще намного лучше».

6. Только десерт

Иногда мы смотрим на чужие достижения и говорим себе: «Так нечестно. Я не заслужил того, чтобы здесь торчать». В таком настроении кажется очевидным, что вы лучше всех, а мир — очень несправедливое место.

Но это напоминает желание попасть в сказку. Насколько мне известно, сказочных мест не бывает. Можно нарисовать в своем воображении мир, где каждый (а особенно вы) получает ровно то, на что претендует. Но плод ваших фантазий в обозримом будущем не станет реальным; пока вы живете в этом мире и не получили желаемого, хотя, с вашей точки зрения, заслужили.

Можно продолжать фантазировать о стране пряничных домиков.

Или сосредоточиться на реальной ситуации, начать планировать и показать привратникам, что вы лучший кандидат.

Чего не говорить

- «Так нечестно!»
- «Я заслуживаю большего!»
- «Что они сделали, чтобы заслужить успех? Они наверняка врал/жульничали/дали взятку/переспали с кем надо».

Что говорить

- «Я могу лучше, чем они, и докажу это».
- «Это было нечестно, но я все равно справлюсь».
- «Надо отдать им должное: они явно что-то сделали как надо».

7. Преувеличение

Отказ может восприниматься как конец света. Но это неправда. Если вы читаете эту книгу, значит, конец света пока не наступил. Поэтому постарайтесь избежать естественной склонности человека к преувеличениям, не превращайте разочарование в катастрофу.

Когда это только что случилось, можете преувеличивать и ругаться сколько хотите! Но если прошло много времени и вы продолжаете метать проклятия и делать из мухи слона, значит, у вас проблема. Будьте честны со своими чувствами, но не пускайте мысли на самотек. Избегайте слов вроде «самый плохой», «совершенно», «полностью», «никогда» и «всегда». Вместо этого придерживайтесь фактов.

Чего не говорить

- «Хуже быть не может!»
- «Полная катастрофа!»
- «Я никогда в жизни не получу что хотел!»
- «Почему это *всегда* происходит именно со мной?»

Что говорить

- «Ну да, я опять проиграл, но это не конец света».
- «Это большое разочарование, но раньше я справлялся.

Справлюсь и теперь».

- «Сейчас что-то пошло не так, но [напомните себе о прошлом успехе]».

Как вариант, продолжайте преувеличивать, но с оттенком иронии:

- «Значит, конец света? Кто бы мог подумать, что он наступит именно во вторник?»

- «Похоже, я опять в аду. Интересно, сколько я пробуду здесь на этот раз?»

- «Итак, меня официально признали полным и окончательным неудачником первой степени. Какие еще новости?»

Глава 13. Не думайте о черном ящике

Еще один надежный способ усугубить неприятие — думать о черном ящике.

«Черный ящик» — научный термин, обозначающий систему или прибор, который можно анализировать только на основе поступающих и исходящих сигналов, так как его внутреннее устройство и происходящие в нем процессы точно не известны.

В электронике применяют транзисторы — устройства, переключающие или усиливающие электрический ток или сигнал. Транзистор — разновидность черного ящика, потому что можно отрегулировать поступающие в него сигналы и получить желаемый результат, даже если вы не заглядывали внутрь и не понимаете, что там происходит.

Некоторые финансисты используют специальные программы, которые автоматически осуществляют продажи и покупки при наступлении на рынке определенных условий. Брокеру необязательно уметь программировать или понимать, как работает программа, чтобы ей пользоваться.

Психологи-бихевиористы рассматривают человеческий мозг как черный ящик. Их не волнует, что на самом деле происходит в пространстве между ушами: они анализируют стимулы (входящие сигналы) и поведение (исходящий сигнал), стараясь выявить модели и взаимосвязи. Я не психолог-бихевиорист, но такой подход может помочь избежать мучений, если вы боретесь с неприятием.

Например:

Может быть, привратник даже не удосужился вам отказать. Вы не получите ответа, даже если спросите несколько раз. Что случилось? Может быть, «на другом конце» слишком заняты, им лень, у них плохое настроение, они боятся сообщить вам плохую новость?

Вы никогда не узнаете. Ответ — в черном ящике.

Может быть, привратник отклонил вашу кандидатуру без объяснений. Так что же вы сделали не так?

Вы никогда не узнаете. Ответ — в черном ящике.

Может быть, вас отвергли со стандартной формулировкой: распечатали шаблон и подписали (или подписала секретарша). Как же они определили, что ваше место — в стопке отклоненных кандидатур?

Вы никогда не узнаете. Ответ — в черном ящике.

Может быть, они отвергли вас, но в объяснении — фактические ошибки или откровенная ложь? Какова настоящая причина, по которой вас развернули?

Вы никогда не узнаете. Ответ — в черном ящике.

Или, может быть, они вели себя так по-хамски или нелепо, что вы, как ни старались, не можете понять, в чем дело? Что с ними? Как им вообще пришло в голову так себя вести?

Вы никогда не узнаете. Ответ — в черном ящике.

Если вы захотите выяснить правду, можно провести остаток дней, пытаясь понять, что же находится внутри черного ящика.

«Наверное, я перестарался».

«Я недостаточно старался».

«Мне надо было задавать больше вопросов».

«Я спрашивал слишком много».

«Я слишком образованный для этой должности».

«У меня не хватает опыта».

«Они не хотят принимать еще одного мужчину».

«Точно! Надо было надеть галстук!»

«Они просто идиоты!»

«Кумовство».

«Они хотели мне насолить».

«Я не подмазал, где надо».

Можно до бесконечности продолжать в том же духе. Но какой в этом смысл? Даже найдя «правильное» объяснение, в глубине души вы будете понимать, что это всего лишь предположение. Ответ скрыт внутри черного ящика.

Увидев, что имеете дело с черным ящиком, перестаньте пытаться анализировать его содержимое.

Все, что вы можете — это менять входящие сигналы и смотреть, как они влияют на результат. Если вам не отвечают по электронной почте, попробуйте позвонить. Если не устраивает стандартное письмо-отказ, напишите и попросите прислать более подробный отзыв. Если

кто-то из знакомых знает человека, участвовавшего в принятии решения, можете попробовать вывести что-нибудь через него.

Если изменение сигналов ничего не дает, самое время пойти дальше. Оставьте черный ящик в покое и забудьте о нем. В этот раз вы по какой-то причине не подошли, но если вы не сдадитесь, вас ждут другие возможности.

Ваши следующие шаги

1. Прежде всего потренируйтесь различать черные ящики. К ярким признакам относятся расплывчатое, формальное общение или его отсутствие, дежурные ответы, стандартные отказы, грубое или ненормальное поведение.

2. Признайте, что вы, естественно, хотите угадать, что происходит внутри. Но напомните себе, что настоящего ответа никогда не получите.

3. Оставьте черный ящик в покое. Перестаньте о нем думать. Закройте глаза и представьте, что вручаете его привратнику, закапываете в огороде или бросаете в огонь.

4. С помощью медитации продолжайте сосредотачиваться на настоящем.

5. Переходите к следующему этапу вашего пути.

Глава 14. Вы всё еще в игре?

Важно не то, сколько раз вас нокаутировали, а то, сколько раз вы встали.

*Приписано генералу Джорджу Армстронгу
Кастеру⁷*

Рано или поздно мы все оказываемся на последнем рубеже, но до этого, возможно, вам придется много раз упасть.

И много раз будет казаться, что вы никогда не подниметесь, никогда не восстановитесь, никогда не сможете пройти через это снова.

Но когда пыль оседает, вы удивляетесь, как часто находятся силы подняться вновь. Время идет, раны заживают, в конце тоннеля начинает брезжить свет. И в какой-то момент, через несколько дней, а может, через несколько месяцев или лет, вы почувствуете, что к вам вернулась искорка бывшего энтузиазма. Вы с изумлением осознаете, что хотите снова пройти через все. Но на этот раз результат должен быть другим.

Например, вас только что в очередной раз не приняли на работу, к которой вы всем сердцем стремились. Вы ощущаете, что мир рухнул. Появляется искушение все бросить и умерить аппетиты. Но, читая объявления, вы осознаете, что мир на месте, вакансии появляются, и у вас все так же имеется резюме или портфолио. Вы по-прежнему в игре. И вы по-прежнему хотите победить.

Или представьте, что вы предприниматель, и ваш последний проект с треском провалился. На разработку ушли месяцы, невообразимое количество денег, времени и нервов, но продукт никто не покупает. И всем безразлично, как вы переживаете. После этой катастрофы вы думаете, что игра окончена. Но взгляд падает на смету на следующий месяц, и вы понимаете: вам хватит средств, чтобы не выносить мебель и не снимать вывеску. У вас все так же есть клиенты, которым нужны другие ваши товары и услуги.

И вы помните идею, которая легла в основу нового продукта... Вы по-прежнему в игре. И по-прежнему намерены победить.

Еще одна ситуация. Допустим, вы писатель, и ваш роман отклонили двадцать издательств. Вы неделю провалялись в кровати с пультом от телевизора и чипсами/шоколадом/виски (нужное подчеркнуть) в промышленных количествах. В один прекрасный день вы смотрите на окно и замечаете свет по краям занавесок. «Наверное, сейчас утро», — думаете вы. Отодвинув занавеску, вы жмуритесь от солнца и понимаете: рукопись никуда не делась, а список издательств не исчерпан. И что вы так и не прочитали о том, как издать книгу самостоятельно. У вас даже имеется идея нового романа, и вам не терпится взяться за перо. Вы по-прежнему в игре. И по-прежнему хотите победить.

Или, скажем, вы актер, и вам опять не дали даже второстепенной роли, не говоря о той, которую вы хотели. Вам все надоело. Вы не отвечаете на успокаивающие звонки вашего продюсера/мамы/лучшего друга (ненужное зачеркнуть), перестаете репетировать, не обращаете внимания на профессиональные журналы. Но однажды из нездорового любопытства вы одним глазком заглядываете в один из них и видите объявление о новой роли. Вы *знаете*, что сможете ее сыграть. У вас все еще остается время. И у вас все еще есть номер телефона вашего агента. Вы по-прежнему в игре. И по-прежнему хотите победить.

Нет, вы *не хотели* действовать ни по одному из этих сценариев, полагая, что все будет быстрее и проще. Вы думали, что к этому времени уйдете далеко вперед.

Но вы там, где есть. И мир такой, какой есть. И в игру все так же предстоит сыграть — если вы всё еще не передумали.

Ваши следующие шаги

1. Получив крупный отказ — такой, который воспринимается как «последний рубеж», — не сопротивляйтесь и уйдите от удара. Дайте себе положенные сорок восемь часов (или их эквивалент), чтобы раны немного зажили.

2. Когда время на зализывание ран истекло, соберите то, что нужно, чтобы продолжить игру и перейти к следующей возможности: время, деньги, связи, партнеров и т. д.

У вас осталось все необходимое?

3. Теперь спросите себя, сохранился ли у вас энтузиазм? Хотя бы толика?

4. Если энтузиазм на месте, спросите себя: «Какой шаг, пусть и маленький, можно сделать, чтобы вернуться в игру?» Например, позвонить агенту, посмотреть вакансии в интернете, открыть список издательств.

Шаг должен быть как можно меньше и конкретнее — что-то, что можно сделать в ближайшие пять минут. Сделайте его.

Глава 15. Стоит ли игра свеч?

Если бы что-то было просто получить, все бы это имели. Но за все надо платить.

И если вы хотите достичь в жизни чего-то особенного, неприятие — часть цены.

Большинство людей платить не хочет: это слишком больно, требует терпения, нужно подавить в себе гордость и «унижаться», получая отказ за отказом.

Поэтому... если вы выстоите и справитесь с отторжением, то сразу обойдете многих конкурентов.

Когда вы перестанете принимать неприятие **на свой счет** и признаете, что оно — часть процесса, то начнете платить цену успеха.

Но гарантий по-прежнему никаких: если бы они были, куда больше людей хотело бы бороться. Поэтому вам придется встретиться не только с отторжением, но и с неизвестностью, и это делает круг конкурентов еще более узким.

Но речь не о слепом упрямстве. Платить стоит лишь тогда, когда игра стоит свеч.

В книге Виктора Франкла «Человек в поисках смысла»⁸, посвященной пребыванию в нацистском концлагере, описано, как видение будущего помогало автору не сдаваться: в самом центре лагерных лишений он представлял себе, что выжил и читает лекцию о своей жизни и уроках, которые он извлек. Желание передать свою историю, получив нечто положительное в такой ужасной ситуации, дало ему силы выжить и рассказать об этом многим людям в лекциях и книгах. Надеюсь, вам никогда не придется пройти через подобное, но вы можете использовать ту же методику, чтобы продолжать идти вперед даже в самые черные дни.

В следующий раз, переживая последний и самый тяжелый отказ, на мгновение остановитесь и представьте, что способны видеть будущее. Нарисуйте в воображении, что прошли через все испытания, достигли самых заветных целей и делитесь пережитым с окружающими.

Ваши следующие шаги

1. В следующий раз, переживая тяжелое неприятие и думая, стоит ли продолжать, загляните в хрустальный шар...

Сначала представьте себе все хорошее, что вы получите: успех, деньги, свободу, престиж, возможности и так далее.

Затем представьте изменения к лучшему, которые вы подарили людям благодаря своему труду.

Теперь представьте, каково это — чувствовать, что вы преодолели все препятствия, стоявшие на пути, а не получили успех на блюдце.

Наконец, представьте, какими уроками желаете поделиться с другими.

Это награда, к которой вы стремитесь.

2. Теперь посмотрите на реальную ситуацию, с которой столкнулись. (Осторожно! Не воображайте ее хуже, чем есть. Прочтите еще раз главу 12, чтобы проверить.) Это цена, которую вы платите.

3. Теперь спросите себя: стоит ли игра свеч?

Если нет — отступите.

Серьезно.

Зачем идти вперед, если цель того не стоит? Вернитесь к главе 4 и пересмотрите свои амбиции. Не говорите себе «Вперед!», пока не найдете что-то, стоящее вашей преданности и самоотверженности.

Если игра сто́ит свеч, стисните зубы и продолжайте. Чем раньше вы это сделаете и сдвинетесь с места, тем больше шансов, что вы будете держать в руках настоящую сияющую награду.

Примечания

Вдохновение и советы в борьбе с неопределенностью, которая всегда сопутствует рискованным и творческим проектам, вы найдете в книге Джонатана Филдса *Uncertainty: Turning Fear and Doubt into Fuel for Brilliance* (Portfolio/Penguin, 2011).

Глава 16. Вы будете смеяться

Юмор — недооцененный источник стойкости. Если вы способны смеяться, особенно над самим собой и своим положением, то сможете проявить и упорство.

Одна из целей, которую я на протяжении лет ставил перед собой как коуч и психотерапевт, — сделать так, чтобы мои клиенты на каждом занятии рассмеялись хотя бы раз, независимо от того, насколько ужасающей была их ситуация. Во-первых, они в этом нуждались, а во-вторых, если они могли рассмеяться, я знал, что они могут измениться. Смех помогал им вырваться из текущего круга мыслей и хотя бы на секунду посмотреть на вещи по-другому. Он открывал их творческую натуру, давал им почувствовать себя людьми, обеспечивал силы для борьбы.

Смех может помочь вам развить стойкость. В следующий раз, когда вы будете переживать боль от неприятия, представьте, что сидите в баре с лучшим другом и рассказываете о своем последнем и самом унижительном поражении. Играйте на публику, для комического эффекта преувеличивайте самые ужасные эпизоды. Опишите, как вы барахтались, как были некомпетентны, как до смешного плохо справлялись. Изобразите, как унижительно вас осадили. Не забудьте неприятную встречу с соперником на выходе, или то, как наступили на собачью какашку по дороге домой, или любую другую унижительную подробность, которая превратит все происшедшее в трагедию эпического масштаба.

Сделав это, вы высвободили свое «я» и избавились от мышления в стиле «бедный я, бедный». Вы начинаете замечать комизм положения и смотреть на него несколько со стороны. Это начало творческого восприятия ситуации.

И не забудьте на самом деле позвать лучшего друга и поведать ему, что случилось. Рассказать забавную историю и рассмешить кого-то — вот что дает силы. Вы почувствуете связь с этим человеком и не будете чувствовать себя так одиноко. Есть шанс, что и он начнет рассказывать смешную историю об одном из своих поражений, и вы поймете: не только вы можете иметь дело с такой ерундой.

Сделайте это привычкой, и она пригодится вам даже в самом эпицентре катастрофы. Сидя в комнате для собеседований, держа в руках письмо с отказом или тщетно пытаясь отыскать свое имя в списке принятых в команду, вы почувствуете, как часть вашего «я» пожимает плечами и говорит: «Посмотри на светлую сторону — зато получится классная история!»

Вы будете смеяться. Правда-правда. Это часть вашей работы. Сделайте ее приоритетной, особенно когда вам совсем не смешно.

Ваши следующие шаги

1. В следующий раз, когда вам станет себя жалко, представьте, что сидите с лучшим другом за второй кружкой пива и рассказываете ему «смешную версию» поражения. Потом позвоните другу, договоритесь о встрече и расскажите на самом деле.

2. В разгар катастрофы подумайте, нельзя ли сделать ситуацию светлее: включить воображение и сказать себе, что из этого получится отличная история!

3. Проводите время с легкими людьми, которые любят посмеяться. От них можно многому научиться, если вы сами захотите и не начнете слишком задаваться.

4. У вас под рукой должен быть запас DVD с комедиями, смешных книжек, комиксов. Пользуйтесь ими!

Глава 17. Найдите свое племя

Я говорил, что мир сошел с ума, а мир говорил, что сошел с ума я. И, черт возьми, они набрали больше голосов.

Приписано драматургу Натаниэлю Ли, когда его спросили, почему он попал в Бедлам⁹

Неприятие нормально, но его не всегда так воспринимают. Если вы пытаетесь совершить что-то оригинальное, есть вероятность, что люди вокруг вас не всегда будут улавливать, что вы пытаетесь сделать. Друзья и семья желают вам добра, но если они не могут представить себе такую мечту, как ваша, то станут мягко или совсем не мягко отговаривать вас словами наподобие:

«Почему бы тебе не найти нормальную работу и заниматься [вставьте мечту] как хобби?»

«Конечно, неплохо метить высоко, но рано или поздно придется сойти с небес на землю».

«По-моему, тебе лучше выбросить это из головы».

Поэтому совершенно необходимо найти группу соратников: людей, которые понимают, что вы пытаетесь сделать, потому что сами занимаются чем-то подобным.

Тех, кто разделяет ваш энтузиазм и отталкивается от ваших идей.

Тех, кто знакомит вас с нужными людьми и предоставит ресурсы, помогающие на вашем пути.

Тех, кто будет рядом и поддержит, когда ситуация примет плохой оборот, так как сами через это прошли.

Людей, которые вернут вам ощущение нормальности происходящего.

На протяжении очень долгого времени я был «парнем, который пишет стихи». Практически никто из моих знакомых, даже среди одноклассников-филологов, за исключением одного-двух очень близких друзей, ни в коей мере не разделял моей страсти к поэзии. И

вот однажды я вошел в дверь Лондонской школы поэзии и, к моей радости, оказался в комнате, полной *таких же одержимых, как я сам*. Я почувствовал себя как дома.

Несколько лет спустя, когда я заразился вирусом блогерства и начал общаться и встречаться с другими энтузиастами социальных сетей, я почувствовал, что мы вместе открываем целый мир. Сейчас кажется очевидным, что можно познакомиться с кем-то через Facebook, Twitter, на форумах и так далее, и личная встреча — естественный, но не неизбежный способ углубить отношения. Но тогда все было ново и возбуждающе необычно. Каждый раз, когда я шел на встречу блогеров или на первую встречу с «френдами», которых я много месяцев знал онлайн, у меня появлялось чувство, будто сверху на нас лился луч света из космического корабля Enterprise. Наступило будущее.

Но как я ни старался, сложно было передать добрую весть моим друзьям и коллегам «в реальности». Я восторгался дивным новым миром, а они смотрели на меня стеклянными глазами. Когда я кончал говорить, они отвечали что-то вроде: «Разве проводить столько времени за компьютером — не асоциально?»

Передать человеку свою точку зрения — тяжелый труд. Лучше смириться с тем, что некоторые никогда по-настоящему не заразятся вашим энтузиазмом, и искать людей, способных на это. К счастью, я был прав насчет дивного нового мира: переплетение социальных сетей сделало поиск единомышленников, разделяющих вашу увлеченность, простым, как никогда раньше.

Сет Годин называет такие группы энтузиастов «племенами». Он отмечает, что человечество самоорганизовывалось на протяжении тысячелетий. Старые племена основывались на сходстве и географии. Новые племена кристаллизуются вокруг общего увлечения: музыки, мотоциклов, пасторального пения, паркура, фэйс-арта, фехтования, выпечки и так далее. Найдя свое племя, вы подключились к «энергосети устойчивости».

Ваши следующие шаги

1. Кто из ваших знакомых уже разделяет вашу увлеченность? Будет ли полезно проводить больше времени вместе — лично или

онлайн? Может быть, вы сможете регулярно встречаться или устроить частный дискуссионный форум в сети? Или, может быть, просто попытаться быть доступным по телефону или электронной почте?

2. Есть ли поблизости секция или группа, в которой занимаются тем, что вас интересует? Поищите такую.

Когда вы нашли подходящую группу, зайдите туда и посмотрите.

3. Поищите племя в интернете. Посмотрите на форумах, группах на Facebook и LinkedIn, кругах Google+ и блогах, посвященных предмету вашего интереса.

Потратьте немного времени, чтобы познакомиться с атмосферой и этикетом, а затем переходите к обсуждению.

4. Если вы не нашли то, что искали, почему бы не создать племя самому? Повесьте объявление о первой встрече в ближайшей библиотеке и на сайтах. Начните вести блог или группу на Facebook, начните контактировать с людьми.

Примечания

Годин С. Лидер есть в каждом. Племена в эпоху социальных сетей. М.: Альпина Бизнес Букс, 2012.

Поэтическая школа: www.poetryschool.com

Глава 18. Избегая прошлых ошибок

Снова и снова делать одно и то же и ожидать другого результата — безумие.

Альберт Эйнштейн

Нет смысла вставать после нокдауна, если вы по-прежнему открыты для хука слева. Вы будете падать до тех пор, пока у вас не останется сил подняться. Когда вы встали на ноги после удара неприятия, спросите себя, чему вы научились.

Вот несколько самых распространенных причин отказов и советы, как их исправить.

1. Вы не соответствуете минимальным требованиям

Это должно быть понятно без слов, но я несколько раз был по ту сторону линии фронта — привратником — и могу вас заверить, что многие этого не понимают.

Когда я редактировал журнал Magma Poetry, на нашем сайте было четко написано: присылаемые произведения должны быть в тексте письма, а не во вложенном файле, и максимум для одного поэта — шесть стихотворений. Нетрудно догадаться, какое впечатление производит человек, отправляющий полсотни страниц стихов во вложенном вордовском файле.

В моем блоге www.lateralaction.com я поместил инструкцию для посетителей-писателей — и все равно получаю сообщения, авторы которых эту инструкцию игнорируют.

Когда вы пытаетесь получить какую-либо возможность, нужно проверить правила подачи заявки.

- Принимаются ли заявки, отправленные «вслепую»?
- Принимаются ли заявки по электронной почте?
- Сколько экземпляров нужно отправить?
- До какого числа?
- В каком формате они должны быть?
- Сколько изображений они хотят в портфолио?

- Есть ли возрастные ограничения?

Я знаю, что все это звучит банально, но как привратник скажу: масса людей этого не делает. Смысл инструкций — облегчить работу сотруднику. Создайте ему ненужные проблемы, и он создаст проблемы вам.

Что делать в следующий раз

Следуйте инструкциям до последней запятой!

2. Вы не даете им то, что они хотят на самом деле

Каждый привратник принимает решения на основе определенных ключевых критериев. Если вы можете в них разобраться, задача становится намного проще.

Вы когда-нибудь получали настоящий отзыв с отказом? Под «настоящим отзывом» я понимаю не стандартные отписки вроде «Мы рассмотрели много достойных кандидатур...», а отзыв, в котором конкретно указано, что вы сделали или чего не сделали и почему это было важно.

Такой ответ — как крупца золота, потому что в нем — правила игры. Зная правила, можно принять решение, стоит ли участвовать и как выиграть. Или решить: лучше сыграть в другую игру и в будущем попытаться счастья в другом месте.

Что делать в следующий раз

Перед подачей заявления узнайте ключевые критерии, которым вы должны соответствовать, и сделайте для привратника очевидным, что вы им соответствуете.

Иногда критерии описаны в инструкции по подаче заявки: кроме минимальных требований вам прямо говорят, кого ищут. Я не говорю о квалификации! Большинство привратников ищет что-то *менее очевидное*, чем информация о ваших дипломах: например, подтвержденный опыт работы на конкретной должности, способность решать определенные задачи, измеримые, запоминающиеся результаты, способность сотрудничать и выполнять поручения.

Следующий шаг — изучить привратника. Прочитайте его книги, статьи, интервью, посты в блогах, даже сообщения в Twitter и на Facebook. Вы знакомы с кем-нибудь, кто его знает или работал с ним? Если да, расспросите о нем. Продолжайте интересоваться его вкусами,

ценностями, влиянием, увлечениями и пристрастиями. Как это отражается на критериях, по которым, скорее всего, будут оценивать вашу кандидатуру?

Когда я подавал заявление в Оксфорд на английскую филологию, в брошюре колледжа была указана специализация двух преподавателей, которые должны были проводить собеседование. Один из них был светилом в области англосаксонской литературы — предмета, вызывавшего у студентов ужас. Однако меня захватывал «Беовульф» в переводах и пересказах, и я *собирался* прочесть его в оригинале, о чем и сказал на собеседовании. Я не притворялся — меня действительно интересовала и интересует англосаксонская поэзия. Сомневаюсь, что это был решающий фактор в решении дать мне место, но уверен, что это не повредило. А если бы я предварительно не навел справки, то мог бы об этом и не вспомнить.

Не ждите обратной связи до последней минуты. Если вы установили хороший контакт с привратниками, они могут намекнуть вам о своем мнении, хотя бы они этого или нет. Обратите внимание: во время беседы вас могут внимательно слушать, а могут проявлять скуку и безразличие. Следите за тем, о чем вас спрашивают, а о чем — нет.

Вскоре после окончания колледжа я проходил собеседование на должность внештатного корректора. Пока я болтал о любви к литературе и текстам, редактор смотрела ничего не выражающим взглядом. Я явно делал все, чтобы провалиться. Затем я случайно упомянул об орфографических и пунктуационных ошибках, которые бросаются мне в глаза при чтении и очень меня раздражают. Внезапно собеседница выпрямилась и просияла, словно говоря: «*Именно это я хотела услышать!*» Даже я смог понять намек, порассуждал еще немного о своих антипатиях в отношении небрежного письма и плохой редактуры — и получил работу.

3. Вы гнались не за той возможностью

Много лет назад я встретился с владельцем престижного спортивного клуба в Вест-Энде по вопросу организации сеансов гипнотерапии для его клиентов. У меня имелся хороший опыт работы с несколькими профессиональными гольфистами и теннисистами, поэтому я был уверен, что смогу принести пользу. Владелец попросил

провести сеанс с ним, чтобы посмотреть, как это работает. Сеанс прошел... ладно... не то чтобы совсем безнадежно, но ничего сверхъестественного. Поэтому я не удивился, когда через несколько дней получил письмо с вежливым: «Спасибо, не надо».

В тот момент я разочаровался, но, подумав, понял: эта работа не принесла бы мне ни радости, ни успеха. Владелец — хороший парень, клуб что надо, и вообще все очень профессионально. Но, оглядываясь назад, я понимаю, что мой внутренний голос говорил мне: этот клуб — не то место, в котором я чувствовал бы себя как дома. Я никогда не стал бы там своим.

Эта история научила меня концентрировать усилия на работе с людьми, к которым я испытываю естественную симпатию: художниками, творческими работниками и предпринимателями. Они самые мотивированные клиенты, и работа с ними приносит мне больше всего радости.

Свое первое предложение в новом качестве я сделал Крису Арнольду — партнеру в рекламном агентстве и бывшему креативному директору Saatchi and Saatchi¹⁰. Первый вопрос, который я услышал, взяв трубку, был: «Вы занимаетесь творчеством сами, или вы один из толпы консультантов, которые учат других быть креативными?» Когда я сказал ему, что пишу стихи, он рассмеялся и заявил: «Никогда не получал деловых предложений от поэта! Не хотите заглянуть на чашку кофе?»

Несколько дней спустя Крис пригласил меня в свой офис. Играла музыка, стены были разрисованы, люди ходили в джинсах и футболках. В углу стояла электрогитара. Я сразу почувствовал себя как дома. Эта встреча принесла мне несколько выступлений на организованных Крисом конференциях, и мы до сих пор остаемся друзьями.

Что делать в следующий раз

Если вы получили положительный отзыв, но вам все равно отказали, возможно, вы стучались не туда. Или, может быть, вы чувствуете, что лицом не вышли. Можно попытаться пробиться, и вас примут. А можно поискать «своих» — людей, которые с пониманием улыбнутся, когда увидят, чем вы занимаетесь, и примут вас с распростертыми объятиями.

4. Вы недостаточно хороши (пока)

Давайте честно. Иногда мы просто недотягиваем. Планка поставлена намного выше, чем мы — в данный момент — можем прыгнуть.

В раннем подростковом возрасте я занимался фехтованием на рапирах. Мне нравились занятия в местном клубе, поэтому, когда тренер спросил, не хочу ли я поучаствовать в соревнованиях, я подумал: «Почему бы и нет?» В течение минуты, как я вышел на дорожку перед судьями, мне преподали короткий и жесткий урок фехтовального мастерства. Но даже когда противник смел мою защиту и я чувствовал уколы рапиры в грудную клетку, я был восхищен быстротой и точностью его движений. Намного большей, чем я даже мог себе представить!

Похожий и, наверное, такой же жестокий урок ждал меня в Лондонской школе поэзии. До этого я посещал несколько писательских кружков и, не хочу хвастаться, обычно был ближе к вершине по способностям и опыту. Но в день, когда я пришел в школу поэзии, я понял, что стандарты намного выше тех, с которыми я сталкивался ранее, и что я явно ниже среднего. Это был довольно сильный шок, но, оправившись, я почувствовал прилив энтузиазма. Я понял, что учитель, Мими Халвати, заставляет меня целить намного выше, и это была волнующая перспектива.

Что делать в следующий раз

Если оказалось, что вы не столь хороши, как требуют условия, есть две возможности: сдаться или стать лучше. Если вы сдадитесь по доброй воле, вам нечего стыдиться. Решайте совершенствоваться, только если вас действительно увлекает идея приложить к этому все необходимые усилия.

5. Вы не были верны себе

Я оставил этот пункт напоследок не потому, что он менее важен, а потому, что многие люди обращают недостаточно внимания на желания привратника. Но иногда вы так хотите угодить другим, что теряете связь с собственными инстинктами и не проявляете свой

талант в полной мере. Ваша работа может быть в порядке, но это — не настоящий вы.

Спросите себя, нравится ли вам то, как вы ее делали. Если нет, чего ей не хватает?

Что надо сделать в следующий раз, чтобы остаться верным себе?

Если вы испытываете затруднения, спросите кого-нибудь, кто вас хорошо знает. Даже если он не видел, как вы работали, возможно, он сможет многое уловить из вашего рассказа и даст ценный совет.

Ваши следующие шаги

Если вас отвергли, пробежите глазами список вопросов и попытайтесь понять, что пошло не так и что можно исправить в следующий раз.

1. Выполнили ли вы минимальные требования? Если нет, в следующий раз будьте внимательнее!

2. Смогли ли выявить истинные критерии? Если нет, в следующий раз посвятите этому больше времени. Смогли ли показать, что соответствуете этим критериям? Если нет, не забудьте наглядно показать это следующему привратнику.

3. Может быть, вы преследовали не ту цель? Чувствовали ли вы себя как дома с людьми, которых встретили? Нужно ли в следующий раз попытаться счастья в совершенно другом месте?

4. Может быть, вы просто недостаточно хороши? Если да, вы хотите сдать или стать лучше? Если второе, учитесь и тренируйтесь самостоятельно или найдите учителя, который поможет вам совершенствоваться.

5. Были ли вы верны себе? Если нет, как это сделать в следующий раз?

Примечания

Крис Арнольд сейчас руководит Creative Orchestra (и в его офисе стоят три гитары и два пианино). www.creativeorchestra.com

Мими Халвати: www.mimikhalvati.co.uk

Поэтическая школа: www.poetryschool.com

Глава 19. Поиграйте с числами

Представьте, что вы актер, который много месяцев не может найти работу.

Терпение хозяина квартиры подходит к концу, не говоря уже о вашей второй половинке. И сегодня у вас прослушивание на роль, которая может решить все ваши проблемы. Вы знаете, что сможете ее сыграть, и решительно настроены восстановить справедливость. Но это единственное прослушивание, и от него зависит все. Вы ощущаете, что это последний шанс.

Насколько вы уверены, что продемонстрируете все, на что способны?

Теперь представьте, что у вас те же проблемы, но сегодняшнее прослушивание — одно из десятка в вашем графике, и каждое из них может вытащить вас из долговой ямы и вернуть репутацию.

По дороге на прослушивание вам звонит агент и требует не соглашаться на роль, даже если все пройдет как по маслу: он только что нашел другую возможность, которая, по его мнению, вам идеально подходит.

Насколько вы *теперь* уверены, что выложитесь полностью?

Может быть, вам нравится стресс и жизнь на грани.

Но обычно чем больше вариантов, тем спокойнее вы воспринимаете каждый. Что, как ни странно, означает: вы достигаете лучших результатов и у вас больше шансов на успех в каждом случае. Поэтому даже если вы хотите просто повысить уверенность в себе, имеет смысл поиграть с числами и сделать так, чтобы «коридор возможностей» был постоянно наполнен новыми вариантами.

К сожалению, не каждый оценит вашу работу, даже самую потрясающую. Иногда приходится обить много порогов перед тем, как найдется человек, готовый дать вам шанс. Но чем дольше вы стараетесь, тем больше вероятность найти людей, которые будут от нее в восторге.

Составьте список — людей, фирм, печатных изданий, агентств или других центров, которые могут дать вам шанс. Затем проработайте его: сперва выясните, как подойти к такому центру, затем стисните

зубы и попытайтесь. Исходите из того, что вы много раз услышите «нет», прежде чем последует первое «да». Так вы будете готовы к худшему, а ранняя победа окажется еще неожиданнее и слаще.

Игра с числами — еще одна причина поискать свое племя и присоединиться к нему. Чем больше людей в своей области вы знаете, тем больше вероятность, что *ваши* имя появится при обсуждении нового шанса.

Ваши следующие шаги

1. Составьте список всех потенциальных возможностей, которые у вас есть, прямо сейчас. Рядом с каждой из них напишите следующий шаг, который нужно сделать для ее реализации, включая дату.

Используйте удобную для вас систему — ноутбук, MS Word, таблицу или программу для управления контактами. Лично я — фанат Bento, потому что она позволяет мне организовывать данные с гибкостью таблицы, но отображает их в виде удобных шаблонов, а не ужасно выглядящего листа Excel. На странице дополнительных материалов к этой книге вы найдете ряд других вариантов: www.lateralaction.com/resilience-resources

2. Теперь составьте список всех людей и мест, куда можно обратиться за дополнительными возможностями: издательства, спортклубы, агентства, фирмы, испытания, соревнования и т. д. В каждом случае выясните процесс подачи заявки.

3. Систематически пытайтесь получать возможности. Действуйте, как вам нравится, но обязательно включите в систему следующие элементы:

- регулярно ищите новые шансы;
- подходите к подготовке каждого заявления методично;
- отслеживайте ход заявлений;
- если можно делать только одну попытку одновременно — например, издательство не допускает подачи рукописи конкурентам, — запланируйте и подготовьте следующую заявку, чтобы отправить ее сразу же после получения отказа.

Ваша цель — поддерживать систему в непрерывном движении, постоянно искать новые возможности и пытаться их получить.

4. Составьте список ключевых и влиятельных людей в вашей области — тех, кто мог бы дать вам шанс, если бы знал, кто вы такой, и был бы в этом заинтересован. Тщательно изучите каждого из них.

Выберите одного-двух, чьи идеи находят отклик в вашей душе, и поищите возможность связаться с ними через вашу сеть знакомств — в интернете или при личной встрече. Читайте и комментируйте их блоги. Ходите на их лекции и задавайте вопросы. Читайте их книги и пишите об их идеях в интернете. Добавьте их в друзья в социальных сетях, если позволяет этикет: в Twitter это, наверное, неплохо, а вот проситься в друзья в Facebook — не лучшая идея. LinkedIn особенно хорош, так как позволяет проверить, кто из ваших знакомых знает этого человека.

Посмотрите, какие возможности они могут предложить. Если этот человек держится открыто, после тщательной подготовки попробуйте подойти к нему сами.

5. Найдите время, чтобы проводить время с племенем, которое вы нашли, руководствуясь главой 17. Не преследуйте людей просьбами дать вам шанс — это быстро отобьет охоту вам помогать. Помните, что ваша *цель* — *создать собственную сеть*, а не заключать сделки при каждом разговоре. Сосредоточьтесь на создании настоящей связи с людьми и ищите возможность помочь *им*. Со временем появятся возможности и для вас, даже если это займет некоторое время.

Глава 20. Увеличьте свои шансы

Когда-то я построил бизнес методом «холодного» обзвона¹¹: делал глубокий вдох и звонил по телефонам из списка директоров по персоналу, предлагая услуги своей фирмы.

В то время я слушал много записей экстравертированных американских гуру продаж вроде Зиг Зиглара и Брайана Трейси — полная противоположность моей застенчивой английской поэтической душе.

Я никогда не собирался стать суперпродавцом вроде мистера Крутые Продажи, но сознательно развивал личность в новом направлении, и записи помогали мне перед этими телефонными звонками становиться более открытым. Одна из маркетинговых мантр, которые я слышал от этих гуру, звучала так: «Вы должны много раз услышать *нет* перед тем, как вам скажут *да!*»

Приняв эту установку, вы *радуетесь* отказам, потому что каждый приближает вас к успеху.

Это сработало. После нескольких месяцев упорной работы я нашел несколько иголок в стоге сена и заключил ряд больших контрактов, преобразивших наш бизнес. И уверяю вас, что «холодный» обзвон — отличный способ стать невосприимчивым к отторжению! Я бы не сказал, что мне начало это нравится, но после нескольких сотен звонков слово «нет» перестало быть личным и стало рутиной, а «да» вело к встречам и новым сделкам и оправдывало весь процесс.

Оглядываясь назад, могу сказать: «холодный» обзвон был довольно глупым способом развивать бизнес. Мне неприятно в этом признаваться, но в то время я не понимал разницы между маркетингом (привлечением внимания и доверия потенциальных клиентов) и продажами (заключением сделок). Я думал, что это просто разные названия одного и того же, поэтому сжимал зубы и продолжал звонить по списку. Но, несмотря на глупость, метод работал. Я походил на хирурга-любителя: к счастью, никто не умер, но было довольно неудобно, и шрамы остались больше, чем нужно.

Игра с числами допустима, но можно сэкономить много времени и сил, если начать спрашивать себя, как увеличить шансы. Именно так я поступил в следующий раз.

Сначала я сузил поле деятельности, решив специализироваться на креативных профессиях: меня это захватывало, и лучших результатов я достигал с артистами и другими творческими людьми.

Затем поступил в колледж и получил степень магистра в области креативных и медийных предприятий. К моменту окончания мои знания о маркетинге несравнимо выросли. Осталось не так много аспектов специальности, которые я не исследовал и не обдумал, поэтому, когда я оказывался перед нужными людьми, мне было намного проще понять их бизнес и отрасль, в которой они работали, а это значило: шанс заключить с ними сделку становился намного выше.

Я попробовал налаживать контакты на мероприятиях, выпил море кофе и познакомился с новыми людьми. Обо мне узнавало больше людей, соответственно, повышалась вероятность, что мое имя всплывет в разговоре о проблемах, которые я могу решить.

Кроме того, я сосредоточил усилия в интернете, так как решил: работать сразу с большим числом людей эффективнее, чем встречаться с ними по одному. Я начал вести блог, идея которого заключалась в привлечении лондонских клиентов. Затем осознал, что большинство читателей рассеяны по всему земному шару и аудитория значительно вырастет, если найти способ продавать услуги клиентам за рубежом.

Я организовал занятия через веб-камеру. Все, что от меня требовалось, — координировать часовые пояса, чтобы работать с клиентами на другом конце планеты. Кроме того, я разработал и начал продавать курсы дистанционного обучения. Для меня стало открытием, что некоторые компании готовы оплатить перелет через полмира, чтобы я провел у них мастер-класс.

Сейчас, когда в моем распоряжении вся планета, шансы появиться в поле зрения потенциальных клиентов намного выше.

В настоящее время мой торговый цикл намного эффективнее, чем вначале.

- Я сосредоточен на конкретной группе клиентов.
- Я намного больше знаю о решении их специфических проблем, поэтому больше моих идей конвертируется в продажи.

- Я раскинул сети по всему миру, поэтому мне легче искать клиентов.

Я по-прежнему играю с числами. Каждую неделю я обращаюсь к тысячам людей через блог, рассылку и социальные сети. Но я много сделал, чтобы расширить возможности, а значит, нахожу их больше, а сил трачу меньше.

Вы можете сделать то же самое: решить, с кем *на самом деле* хотите работать, и сконцентрировать усилия на том, чтобы появиться в их поле зрения, одновременно приобретая навыки и знания, которые сделают вас ценными для них. Не пытайтесь делать всё и для всех. Определитесь, чем хотите заниматься, и достигните такого уровня, что для заинтересованных людей выбор будет очевиден.

Когда я начинал, я конкурировал с сотнями бизнес-тренеров. Потом я посмотрел в зеркало и понял, что ничем особенным не выделяюсь. Но я знаю не так много коучей, специализирующихся в области творчества или в онлайн-маркетинге и к тому же пишущих стихи. Для людей, считающих такое сочетание привлекательным, я — очевидный выбор.

И пусть весь мир ляжет к вашим ногам. Вам может показаться, что интернет не подходит для ваших талантов или рода деятельности (я тоже так думал). Но отбросьте скепсис и начните исследовать.

Ваши следующие шаги

1. Решите, на чем хотите специализироваться. Выделите время и тщательно все обдумайте. Будет ли кто-то платить только потому, что вам что-то нравится? С другой стороны, хватит ли у вас запала стать лучшим только потому, что в данной области много возможностей?

Спросите себя:

- что меня сильнее всего захватывает?
- в чем я лучше всех?
- с кем мне больше всего нравится работать?
- за что люди охотнее всего будут мне платить?

2. Станьте экспертом. Скажите себе, что нет причин, по которым вы не можете стать лучшим в мире специалистом в вашей конкретной специализации. Нет ничего невозможного.

В каждой области могут существовать курсы, практики и стажировки, где вы научитесь тому, что надо знать. Можно найти частного репетитора, тренера или наставника, который вам поможет. Возможно, вашу специальность можно освоить только практически. Как бы то ни было, обязательно найдите время, деньги, энергию и мотивацию.

3. Сосредоточьтесь на нужных людях. Это могут быть очевидные лидеры в данной отрасли или рыночной нише или просто те, кто разделяет ваши интересы, устремления, отношение и ценности. Вспомните, как найти свое племя (глава 17) и как попасть в поле зрения привратников (глава 19).

4. Выйдите онлайн. Даже если вы живете в мегаполисе, рядом с вами все равно всего несколько миллионов человек. Много? Но на нашей планете живет еще семь миллиардов, и два из них уже в интернете (www.lateralaction.com/internet-users). За последние пять лет их число удвоилось и продолжает быстро расти. Обращение к большей аудитории потенциальных контактов экспоненциально увеличивает ваши шансы на успех (к тому же, если вы этого не сделаете, вы будете проигрывать в сравнении с людьми, которые сделали...).

Социальные сети — Twitter, Facebook, LinkedIn, Google+ — хорошее место для начала (см. мое руководство «10 лучших социальных сетей для творческого человека»: www.lateralaction.com/articles/119social-networks-for-creatives). Любой может меньше чем за час сделать профиль, против которого сложно устоять. Подумайте, что можно сделать и опубликовать — в виде блога, новостной рассылки, подкаста, видео или изображений, — чтобы выделиться и показать себя знатоком своего дела.

Примечания

Number of Internet users worldwide reaches two billion: UN // The Independent, 26 January 2011, www.lateralaction.com/internet-users

Глава 21. День, когда я склонил чашу весов на свою сторону

То, что путь к успеху долг, — прописная истина. Но я помню день, когда судьба мне улыбнулась.

Я был дома и только что повесил телефонную трубку. Месяцами я занимался обзвоном, прорабатывая список номеров и пытаюсь достучаться до людей, принимающих решения. Состоялось уже много встреч, но они ни к чему не приводили.

Однако разговор, который только что закончился, не был случайным. В прошлом месяце я проехал пол-Англии, чтобы встретиться с директором по персоналу одной крупной компании. Эта дама попросила меня подготовить проект пробного семинара с перспективой развернуть его в большую программу.

Я провел несколько дней, готовя предложение.

Но когда я, как мы договорились, позвонил, чтобы обсудить проект, ее не оказалось на месте. Я позвонил еще несколько раз. Наконец, трубку взял помощник, который неохотно соединил меня с одной из ее коллег. Та, похоже, была вне себя от того, что я вообще ожидал ответа. *«Если от вас что-то понадобится, мы с вами свяжемся!»* — отрезала она и повесила трубку. Я почувствовал себя униженным.

В тот момент я понял, что годится любой повод, чтобы сдать.

Никто не будет меня осуждать. Мои партнеры по бизнесу знали, как мне сложно. Знали об этом друзья и родные. Если я признаю поражение, мне обязательно посочувствуют. Однако я не хотел никаких поводов, сочувствий и поражений. Мне нужен был успех. Поэтому я пообещал себе, что *сделаю все от меня зависящее, чтобы этот бизнес заработал.*

Я перестал спрашивать себя, трачу я время впустую или нет и возможно ли вообще это сделать. Вместо этого я начал спрашивать себя, *как* добиться результата. Я прочитал все, что смог достать, о корпоративных продажах. Я потерял чувствительность к отказам. И в один солнечный день вышел со встречи, позвонил партнерам и сказал, что сделка заключена.

Пробная сессия состоялась. И она действительно переросла в масштабную программу, которая принесла столько денег, сколько все предыдущие клиенты вместе взятые.

Через несколько месяцев после начала программы я спросил организаторов, почему они выбрали именно меня. «Ну, мы думали несколько месяцев, — ответили мне, — и вы были единственным человеком, который все это время продолжал нам звонить. Было бы нечестно не дать вам шанс». Другими словами, меня выделила среди конкурентов *настойчивость*.

Несмотря на то что в начале я ничего не смыслил в маркетинге и продажах, я преуспел благодаря одной лишь настойчивости и желанию постоянно учиться. А настойчивость мне дало решение, принятое на самом дне души, когда вместо того, чтобы поддаться, я выбрал борьбу.

В тот момент весы склонились в мою сторону.

Теперь вы, наверное, поняли: нет никакой волшебной палочки, чудесного рецепта и безотказной системы, ведущей к успеху. И нет всегда правого гуру, который расскажет вам, что делать. Настоящее волшебство — внутри: в вашей голове и в сердце. Только вы можете решить сделать мечту реальностью, несмотря на все препятствия. Только вы можете повернуть ключик.

Глава 22. Сделайте неприятие неуместным

Противоположность неприятия — не согласие, а *притяжение*.

Мир меняется. В прошлом шансы рождались так:

1. Привратник объявляет о возможности.
2. Кандидаты подают заявления.
3. Привратник их одобряет или отклоняет.

Теперь все наоборот:

1. Вы предлагаете себя.
2. Привратник предлагает вам попробовать.
3. Вы оба решаете, хотите ли работать вместе.

В таком мире неприятие становится неуместным. Поскольку вы ни о чем не просите, никто не может вам отказать. Другая сторона тоже ни о чем не просит, а просто смотрит, подходите ли вы друг другу по возможностям, приоритетам и ресурсам. Это больше похоже на разговор равных — потенциальных партнеров, и если люди друг другу не подходят, ничего страшного. Как минимум у обоих появится потенциально ценное знакомство.

Это мир, в который я попал благодаря ведению блога. Когда я понял, что, строя бизнес путем слепого обзвона, похож на обезьяну за печатной машинкой, то решил рекламировать себя, давая через блог советы и вдохновение творческим людям. Разработка эффективного подхода заняла некоторое время, но спустя несколько месяцев у меня появился постоянно растущий круг подписчиков, и я стал получать запросы. Креативные директора — те самые, которые еще месяц назад не отвечали на звонки, — начали писать письма *мне*, звонить и приглашать обсудить, чем я могу быть полезен. Когда я приходил, мне не надо было делать обычную презентацию: они сами спрашивали у меня *совета*.

Несколько лет на этом пути — и проверять почту стало намного интереснее, чем раньше.

В некоторых письмах — предложения из разных точек земного шара провести тренинг. В других — уведомления о продажах моих электронных книг и дистанционных курсов. От организаций (в основном британских, но и зарубежных тоже) — просьбы

проконсультировать: в последние двенадцать месяцев я выезжал к клиентам на трех континентах, включая крупнейшую дизайнерскую конференцию в США, бостонскую HOW Design. К коммерческой выгоде добавляется ежедневное общение с интересными, очаровательными, забавными и дарящими вдохновение людьми со всего мира.

Кроме новых клиентов и покупателей я получаю неожиданные предложения и возможности. Мне несколько раз предлагали издать книгу (я решил выпустить эту книгу сам, но всегда приятно, когда об этом просят). Два года я занимался бизнесом в партнерстве с Брайаном Кларком и Тони Кларком из Copyblogger Media (www.copyblogger.com) — успешной компании в области онлайн-маркетинга. Брайан и Тони — в США, а я здесь, в Великобритании. Мы никогда не встречались лично, но я уверен, что в какой-то момент это произойдет.

Ничего этого не состоялось бы, если бы я не решил взять инициативу в свои руки, создав **магнит возможностей**, в данном случае блог.

Если вы по-настоящему устали от отказов и хотите сделать их неуместными в вашей жизни, советую начать создавать свой магнит.

Магнит возможностей должен отвечать нескольким требованиям.

- Это ваш собственный проект. Никто вас не будет поощрять и не укажет сроков.
- Он требует времени.
- Иногда кажется, что это пустая трата времени: запаситесь упорством.
- Со временем он становится все ценнее: приносит вам больше возможностей при меньших усилиях.
- Он начинает жить собственной жизнью благодаря вкладу других людей.
- Он соединит вас с обширной сетью людей и перспектив.
- Он даст вам понимание цели.
- Он будет одной из самых оправдавших себя вещей, которые вы совершили.

Какую форму он примет? Напрашивается формат блога. Он сослужил мне хорошую службу, и я горячо советую обдумать этот вариант. Он окажется полезен, если вы хорошо пишете. Но вам не надо

быть Шекспиром: много можно сделать на одном энтузиазме, чём-то, чем хочется поделиться или чему научиться. Если вам проще говорить, чем писать, возможно, ваш выбор — подкаст или видео.

Но проект не обязательно должен находиться в интернете. Может быть, вы захотите организовать «живое» мероприятие или серию встреч или курсов. Может быть, своей визитной карточкой сделаете книгу, запись, фильм, альбом, компьютерную программу. Магниты возможностей подходят не только для свободных профессий. Они могут облегчить карьерный рост, представляя вас как идейного лидера отрасли.

Прекрасный пример — мероприятие Speaking Out, магнит, созданный Лорой Норт из Лондона.

Speaking Out помогает людям, особенно женщинам, освоиться и стать увереннее в публичных выступлениях. Я создала его, потому что сама ужасно боялась говорить перед людьми и избегала этого много лет. Но я поняла, что упускаю возможности, и увидела, что в одной лодке со мной — множество людей. Кроме того, я заметила, что на интересующих меня конференциях выступает намного больше мужчин, чем женщин.

Проект Speaking Out иллюстрирует мою теорию, что, выступая публично, вы притягиваете возможности. На моем первом мероприятии была женщина, работавшая в мэрии. Ей понравилось, и она пригласила меня организовать следующую встречу в своей организации. В другой раз я делала презентацию о Speaking Out и получила предложение финансирования нового проекта, хотя не просила никаких денег.

Я продолжаю получать предложения выступить. Забавно, ведь я этого так долго избегала!

Лора Норт, Speaking Out, SpeakingOutEvents.com

Какой бы формат вы ни выбрали для своего магнита возможностей, он должен отвечать трем важным требованиям:

1. **Стабильность** — он вызывает у вас энтузиазм, вы можете заниматься им долгое время.
2. **Заметность** — он введет вас в поле зрения нужных людей.
3. **Значимость** — он приведет к положительным изменениям в вашей области; это важнее возможностей, которые получите вы сами.

Начав строить магнит возможностей, вы берете инициативу в свои руки. Вы перестаете ждать приглашений, вас больше не будут принимать и отвергать. Вы бросите вызов, заявите миру о своем существовании и попросите внимания. Вы «высунетесь из окопа», и как только вы это сделаете, то, конечно, попадете под огонь критики...

Ваши следующие шаги

1. Готовы ли вы принять вызов?

Учтите, что никаких гарантий нет. Сначала вы потратите много времени и сил, наверное, несколько раз зайдете в тупик — и только после этого найдете способ заставить план заработать. Вы все еще хотите строить магнит возможностей?

2. Возьмите инициативу на себя

Это самое главное. Когда вы начинаете строить что-то своими руками, а не обращаетесь к другим, вы перестаете быть просителем и начинаете превращаться в лидера. Как все хорошие вещи в жизни, это здорово и страшно одновременно.

Стать лидером — отчасти вопрос внутреннего настроя: не ждать других, а думать, что надо сделать. Это еще и привычка действовать: если у вас есть воодушевляющая идея, начните планировать и работать над ее реализацией.

3. Поставьте на стол новое блюдо

Спросите себя:

- к кому я обращаюсь?
- какие изменения я принесу этим людям?
- что заставит их стать моими попутчиками?

После того как вы определились с племенем, которому вы хотите помочь, посмотрите, что оно читает (журналы, новостные рассылки, блоги и т. д.) и на какие мероприятия ходит (концерты, выставки, конференции и т. д.).

Одновременно спросите себя: чего *не хватает* этим людям? Есть ли на рынке очевидный пробел, который вы можете заполнить, предложив нечто новое?

4. Найдите подходящую платформу и свою аудиторию

Я писатель. Кроме того, у меня семья, с которой я хочу проводить как можно больше времени. Поэтому блогерство для меня —

естественный выбор. Моя аудитория обожает читать, блог — отличный способ поднять рейтинг в поисковых сайтах, и я могу работать с десятками тысяч людей по всему миру, не выходя из дома.

Но, может быть, вы не писатель, а хороший оратор, музыкант или художник и полагаете, что личный контакт ничем не заменить. Может быть, вы хотите обращаться к людям, предпочитающим смотреть видео, а не читать, или к тем, кто завязывает знакомства не онлайн, а в реальной жизни.

Выбирая формат своего магнита возможностей, поищите компромисс между вашими талантами (писать, говорить, петь, программировать и т. д.) и тем, что любит потенциальная аудитория (смотреть видео, читать, общаться, играть в игры и т. д.).

Ниже — несколько вариантов:

- блог;
- новостная рассылка;
- подкаст;
- видеокаст;
- вебинар;
- онлайн-форум;
- мероприятия в прямом эфире;
- конференция;
- мастер-классы в прямом эфире;
- книга;
- запись музыки;
- фильм;
- компьютерная программа.

5. Давайте больше, чем просят

Щедрость — ключ к эффективной работе магнита возможностей. Сделайте его бесплатным или по крайней мере дешевым. Поделитесь чем-то действительно ценным:

знаниями, умениями, идеями, связями. Как любит говорить Брайан Кларк из www.copyblogger.com, если вы много даете даром, вы, скорее всего, поступаете верно!

На сайте www.lateralaction.com я не только веду открытый блог, но и предоставляю бесплатный двадцатishестинедельный курс построения карьеры для творческих людей. Большинство из тысяч подписчиков никогда ничего у меня не купит, но многие внесут вклад в

рост моего дела. Вы можете сказать, что это неэффективный путь развития бизнеса, однако я всегда зарабатывал себе на жизнь, помогая людям, и мне очень нравится, что технологии позволяют мне достигать своей цели, помогая тысячам людей достичь своих.

Магнит возможностей — дорога с двусторонним движением: вы создаете возможности для себя, сначала давая их другим. Если вы все сделали правильно, он начинает жить своей жизнью, пульсировать, создавать неожиданные связи. Возможности придут к вам так же гарантированно, как металлические опилки выстраиваются в линии в магнитном поле.

Поэтому если вы сомневаетесь, лучше ошибиться в сторону большей щедрости: применительно к магниту возможностей дать слишком мало — рискованно.

6. Соединяйте людей

Магнит возможностей притягивает нечто более ценное, чем опилки: людей. Поэтому сделайте частью своей задачи облегчение знакомств, общения и налаживания контактов между членами вашей аудитории, а не только между ними и вами.

Если вы организуете «живое» мероприятие, это произойдет естественным образом. Если вы работаете онлайн, есть несколько мест, где можно организовать общение и участвовать в нем, например, комментарии в блоге, форумы и социальные сети. Считайте своей обязанностью соединять людей. Ищите тех, кому полезно узнать друг о друге, и знакомьте их по электронной почте.

7. Просите разрешения оставаться на связи

Нет никакого смысла привлекать людей, если они уходят. Нужно, чтобы они оставались на связи. Это значит, что вы должны завоевать их доверие и получить разрешение с ними связаться.

Маркетолог Сет Годин так определяет доверительный маркетинг: «привилегия (не право) отправлять ожидаемые, личные и уместные сообщения людям, которые действительно хотят их получать» (www.sethgodin.typepad.com/seths_blog/2008/01/permission-mark.html). Иными словами, вы должны отправлять людям сообщения, которые настолько ценны (для них) и так уместны (для них), что они будут счастливы получить от вас весточку, и если вы перестанете с ними контактировать, им будет вас не хватать.

Когда речь заходит о том, чтобы люди обратили внимание на ваши сообщения, сложно переоценить значение электронной почты. Большинство людей проверяет почту ежедневно, даже в выходные: они как минимум прочитают заголовок сообщения, попавшего в их ящик. Этого нельзя сказать о твитах или сообщениях от «друзей» на Facebook. Поэтому если вы действительно хотите, чтобы люди пришли на ваше мероприятие, прочитали сообщение в блоге или предприняли какие-то другие действия, стоит получить разрешение связаться с ними по электронной почте.

Электронная почта — инструмент такой силы, что легко «переборщить», поэтому ниже — несколько важных советов по созданию списка рассылки, ценного для *каждого* подписчика.

- **Никогда сами не вносите адреса в свой список рассылки!** Это не только невежливо, но и незаконно во многих странах. Всегда спрашивайте разрешения.

- **В каждом отправляемом вами сообщении должна быть ссылка «отписаться».**

- **Пользуйтесь профессиональными службами рассылок,** которые автоматизируют процесс подписки и отправки сообщений и облегчают работу со списком. На странице дополнений к книге приведены рекомендованные сервисы: www.lateralaction.com/resilience-resources

- **Везде приглашайте людей подписаться** — на вашем сайте, в публичных выступлениях, при личной встрече, и объясняйте, что им это даст.

- **Помните: давайте больше, чем просят!** Отправляйте ценную информацию, советы и рекомендации, делитесь важными новостями, удивляйте читателей, посылая больше, чем обещали.

- **Не считайте рассылку просто каналом продаж!** (Или каналом обращений, если вы ничего не продаете. Коммерческие сообщения и объявления — дело хорошее, пока они уместны и ваша рассылка не сводится к ним. Иначе люди начнут массово отписываться.)

- **Пишите интригующие заголовки.** Большинство людей просматривает входящие сообщения бегло, поэтому заголовок вроде «Апрельская рассылка» скорее всего не вдохновит их открыть письмо. Дайте им повод: строка заголовка должна объяснять: а) что внутри; б) почему это для них важно. Например, «Танго для начинающих:

бесплатное занятие в понедельник, 12 апреля» или «Четыре простых стратегии решения любых проблем». Чтобы научиться лучше писать заголовки, прочитайте серию заметок Брайана Кларка Writing Magnetic Headlines на www.copyblogger.com/magnetic-headlines

8. Добейтесь стабильности

Создание магнита возможностей требует времени, а награда не приходит сразу, поэтому понадобятся три вещи, поддерживающие вашу активность вплоть до получения результатов.

- **Страсть** — чтобы найти необходимые для успеха время и силы, вы должны любить предмет и связь со своей аудиторией.

- **Организованность** — найти время для средне— и долгосрочных проектов нелегко. Для этого вы должны грамотно управлять своим временем: вам поможет моя бесплатная электронная книга Time Management for Creative People: www.wishfulthinking.co.uk/time-management-ebook

- **Поддержка** — по мере роста ваш проект может войти в стадию, когда вы не сможете вести его самостоятельно. К счастью, это происходит, когда вы уже привлекли множество энтузиастов, разделяющих вашу страсть. Не стесняйтесь попросить их помочь!

9. Будьте готовы к критике

Если вы не получаете множество похвал от людей, которым стараетесь помочь, то делаете что-то не так. Наслаждайтесь, но будьте готовы к неизбежной критике. В следующем разделе мы посмотрим, что с ней делать...

Примечания

Speaking Out: www.speakingoutevents.com

Годин С. Доверительный маркетинг. Как из незнакомца сделать друга и превратить его в покупателя. М.: Альпина Паблишер, 2008.

Критика

Глава 23. Осмелитесь быть лучшим

Седьмым и последним царем в Древнем Риме был Луций Тарквиний Гордый. Историк Тит Ливий пишет, что однажды к царю пришел посланец от сына, Секста Тарквиния, который просил совета, что делать с городом Габией к востоку от Рима.

Царь ничего не ответил гонцу, вышел в сад и посохом сшиб головки маков, которые возвышались над остальными.

Озадаченный гонец вернулся к хозяину и доложил об увиденном. Услышав историю, Секст понял, что имел в виду отец, и приказал казнить всех влиятельных людей Габии.

Память о том кровавом эпизоде до сих пор живет в виде **«синдрома высокого мака»** — идеи, что люди, выделившиеся из толпы благодаря талантам и достижениям, должны быть подвергнуты остракизму, критике или того хуже.

Как только вы попытаетесь совершить что-то оригинальное, то начинаете возвышаться, как высокий мак. Подниметесь слишком высоко, и кое-кого неизбежно начнет подмывать вас срезать. Но некоторым макам свойственно быть высокими, точно так же, как вам свойственно мечтать о великом.

Осмелитесь стать «высоким маком».

Примечания

Ливий Т. История Рима от основания Города. В 3 т. Т. 3. Кн. XXXIV–XLV. М.: Ладомир, 2002.

Глава 24. Бывает ли критика конструктивной?

«Могу ли я конструктивно вас покритиковать?»

Это шесть самых страшных слов, которые вы можете услышать за всю жизнь. Частично оттого, что у каждого из нас свое представление о конструктивности, а частично потому, что какой бы благожелательной ни была критика, очень немногие способны хорошо ее подать. И еще потому, что некоторые люди используют ее как удобный повод, чтобы, прикидываясь милым, понизить ваш статус на ступеньку-другую.

По той или иной причине критика обычно выглядит куда конструктивнее с точки зрения критикующего, а не критикуемого.

Так является ли выражение «конструктивная критика» внутренне противоречивым?

Выложу карты на стол: я верю, что критика *может быть* конструктивной. На самом деле она необходима, если вы хотите стать выдающимся. Однако, поскольку под критикой подразумевают много разного, начну с пояснения, что я понимаю под разными ее видами:

- обратная связь;
- конструктивная критика;
- деструктивная критика;
- личные выпады.

Обратная связь

Это хороший, нейтрально звучащий термин. Бизнес-тренер Стив Рослер говорит, что он попал в язык из аэрокосмической промышленности:

«Обратная связь» — термин, использовавшийся для описания сигналов, посылаемых ракетой на землю и позволяющих определить точность ее курса. Отслеживая скорость и траекторию, наземный персонал мог определить, где и когда сделать поправки.

В какой-то момент термин «обратная связь» попал в язык бизнеса, и его начали применять при обсуждении показателей работы. Был

сделан вывод, что лучший способ остаться в нужной «траектории», как и при полете ракеты, — оценить, где человек находится в данный момент по отношению к текущему заданию или цели.

Очень важный момент: шансы повлиять на результаты работы растут с частотой и своевременностью обратной связи. Из этого вытекает необходимость постоянных разговоров на тему «Как наши успехи». Это лучшая возможность понять, по правильному курсу мы движемся или нет.

Steve Roesler, What, Why and How: Feedback

www.allthings-workplace.com/2012/05/what-why-and-how-feedback.html

К сожалению, термин «обратная связь» приобрел много негативных коннотаций и стал эвфемизмом критики. Как говорит Стив, его значение мутировало от «Думаю, мы сейчас в таком-то положении» и стало «Вам надо исправить вот это». Поэтому когда клиенты просят людей вроде меня и Стива посоветовать, как давать обратную связь, они обычно имеют в виду не похвалу.

Но для своих целей я хочу вернуть обратной связи нейтральное значение и буду иметь в виду **любой процесс, повышающий осознанность ваших результатов и помогающий вам их улучшить.**

Она может принимать разные формы.

- Поистине нейтральное описание ваших результатов, доступных наблюдению, например: «мяч в пяти сантиметрах от задней линии».
- Видео— или аудиозапись ваших действий.
- Инструктаж, при котором обращается внимание на определенные аспекты ваших действий. Например: «Во время речи следите за ощущениями: напряжены или расслаблены мышцы гортани».
- Вопрос, с помощью которого обращают внимание на определенные аспекты ваших действий. Например: «Как, по-вашему, вы справились с диалогом в этой главе?»
- Измерение определенного аспекта ваших действий. Например: средняя скорость во время последней пробежки или процент посетителей, сделавших покупки на вашем сайте.

К сожалению, обратную связь часто подменяют советом.

Наблюдателю кажется *очевидным*, что надо делать по-другому, поэтому он не может удержаться и не сказать об этом. Но услышать, что надо сделать, — не лучший способ научиться. Во-первых, у большинства из нас это вызывает естественное сопротивление («Я знаю, что делаю»). Во-вторых, намного полезнее увидеть — *увидеть* по-настоящему — что-то своими глазами, а не услышать об этом от кого-то еще.

Именно поэтому многие опытные тренеры и учителя полагают своей задачей создать условия, при которых учащийся сам видит и чувствует, где допускает ошибку. Когда я впервые начал делать презентации, мне иногда говорили, что я невыразителен и надо быть эмоциональнее. Но только когда кто-то показал мне видеозапись моего выступления, я увидел это своими глазами и рассмеялся. После этого мне стало очевидно, что надо измениться, и оказалось гораздо легче это сделать.

Обратной связи не всегда достаточно, но ею часто пренебрегают. Используя ее, вы получите конкурентные преимущества.

Конструктивная критика

Это когда у кого-то есть определенное мнение о вашей работе или результатах, и он выражает его так, что оно приносит пользу. Критика может принимать форму полезного совета (вам говорят, что надо сделать) или просто вдумчивой оценки (что делать дальше, в данном случае решаете вы сами).

Конструктивная критика может быть как позитивной, так и негативной (критикующему может нравиться или не нравиться ваша работа), и содержать как похвалу, так и рекомендации по улучшению.

Вот несколько черт конструктивной критики:

- **Объективность** — критик проясняет свою точку зрения, не претендуя на всезнание.
- **Конкретность** — достаточно подробная, чтобы понять, о чем именно говорит критик и какие критерии оценки он использует.
- **Наличие примеров** — критик подкрепляет свои утверждения конкретными примерами.
- **Относится к делу** — критик сосредоточен на существенных аспектах вашей

работы.

- **Учитывает нюансы** — критик признает, что результат можно измерить в более мелких единицах и могут существовать альтернативные способы оценки.

- **Уважение** — критик не переходит на личности, не намекает, что вы плохой исполнитель, и подразумевает, что вы способны сделать необходимые улучшения.

Воодушевляет конструктивная критика или нет — решать вам. Конечно, если кто-то вас хвалит, вы, скорее всего, почувствуете прилив сил. Но даже если критик обнажает множество ошибок и недочетов, я бы посоветовал не унывать, даже если вы не на седьмом небе от счастья.

Если критика по-настоящему конструктивна, она дает возможность исправить ошибки и совершенствоваться. Я могу вспомнить несколько случаев, когда критик уважительно, но беспощадно «порвал мою работу в клочья», но, когда я выходил из комнаты, мне не терпелось двинуться к открывшимся передо мной перспективам.

Одной из целей вашей карьеры должен быть поиск хороших источников конструктивной критики. Как и обратная связь, она дает вам преимущество, особенно над теми, кто слишком себялюбив, чтобы принять хоть какие-то замечания.

Деструктивная критика

Это когда у кого-то есть определенное мнение, но он либо не знает, как правильно его выразить, либо не понимает, о чем говорит, либо и то и другое сразу.

Я называю такую критику деструктивной из-за ее эффекта: если вы не будете осторожны, она может серьезно повредить вашей мотивации, креативности и способности учиться. Таким же точным определением была бы «некомпетентная критика»: она больше говорит об ошибках критикующего, а не критикуемого. Если критика — искусство, некомпетентный критик — художник, который едва способен нарисовать человечка из палочек.

Вот типичные черты деструктивной критики:

- **Необъективность** — критик говорит так, как будто он носитель истины в последней инстанции, а не человек, которому свойственно ошибаться.

- **Туманность** — работу отвергают туманными формулировками («ужасно», «плохо», «никуда не годится»), не уточняя, на каких критериях основано суждение.

- **Голословность** — критик не иллюстрирует своих выводов конкретными примерами.

- **Не относится к делу** — критик вводит неуместные критерии или сосредоточен на несущественных аспектах работы.

- **Огульность** — общие черно-белые суждения, непризнание градации качества и альтернативных точек зрения.

- **Неуважение** — критик груб, агрессивен или не проявляет уважения к чувствам исполнителя.

Если некомпетентный критик — рецензент, критикан в аудитории или интернет-троль, его можно проигнорировать. Однако если это начальник или клиент, у вас проблема. В главе 37 описано, что тогда делать.

Личные оскорбления

Личное оскорбление — это когда **некто со злым умыслом делает негативные или оскорбительные замечания в ваш адрес**. Их не следует путать с критикой.

Люди обычно прибегают к личным оскорблениям от невежества, из-за предубеждений или когда у них не осталось аргументов и они поняли, что иначе вас не пронять. Но подобное понимание обычно плохо помогает.

Мы рассмотрим работу с личными оскорблениями в главах 35 и 36.

Ваши следующие шаги

В следующий раз, услышав критику, спросите себя, к какой из четырех категорий она относится:

- обратная связь;
- конструктивная критика;

- деструктивная критика;
- личные выпады.

Затем перейдите к соответствующему пункту ниже и посмотрите, что с ней делать.

1. Обратная связь

Примите ее с радостью. Более того, вы должны активно искать источник надежной обратной связи, например:

- измерять и фиксировать ключевые данные;
- записывать себя на видео;
- работать с хорошим учителем или коучем.

Некоторое время поработайте с обратной связью и спросите себя, чему можете научиться.

Можно давать себе обратную связь самостоятельно, после окончания выступления или работы задав следующие вопросы:

- что я сделал хорошо?
- как это закрепить?
- что пошло не так, как хотелось бы?
- как это исправить в будущем?

2. Конструктивная критика

Как и в предыдущем случае, вы должны активно искать людей, которые станут источником компетентной и конструктивной критики.

Научитесь узнавать черты конструктивной критики. Сталкиваясь с истинно конструктивной (как позитивной, так и негативной), спрашивайте себя, чему она может научить вас.

Когда вас критикуют в лицо, взаимодействуйте с критикующим: попросите прокомментировать все неясности и дайте понять, как вы цените его мнение и какие шаги предпримете (если предпримете).

3. Деструктивная критика

Если деструктивная критика исходит от человека, не связанного непосредственно с вашей работой, — проигнорируйте ее.

Если человек связан с вами по работе (учитель, клиент, начальник), поговорите с ним и дайте ему прояснить свою позицию. В главе 37 я объясню, как это сделать.

4. Личные оскорбления

В главах 35 и 36 я дам совет, как вести себя в этом случае.

Глава 25. Почему мы воспринимаем критику неадекватно

«Слишком медленно»

«Слишком много изменений»

«Слишком многословно»

«Не так глубоко, как Сет Годин»

«Ску-у-у-чно!»

«Недостаточно практических советов, как стать профессиональным блогером»

Вот несколько сообщений с мотивировкой отказа от подписки на мой блог. По сравнению с тысячами людей, которые подписаны годами, процент отказавшихся ничтожен.

Подавляющее большинство комментариев и писем, которые я получаю в ответ на статьи в блоге, позитивны, полны энтузиазма, согласия и признательности. Даже если человек не согласен, он обычно выражает это вежливо и уважительно. Грубая и злобная реакция — исключение.

Но она не всегда так воспринимается. Если я не буду начеку, язвительный комментарий может испортить мне утро. В мыслях я буду возвращаться к нему снова и снова, думать, что человек имел в виду, почему он написал так грубо и в каком мире мы живем (или обо всем сразу).

Это случается, даже когда критика абсурдна. Однажды мне вменили в вину, что «обновлений слишком много», хотя я написал в блог впервые за полгода! Мой блог не о том, как стать профессиональным блогером, и я нигде не говорил, что даю «практические советы, как стать профессиональным блогером», поэтому человек явно попал не по адресу.

Так почему же мы так неадекватно воспринимаем критику?

Негативное смещение — известный в психологии принцип: человек обычно больше сосредоточен на отрицательной информации (например, неприятные воспоминания и угрозы), а не на положительной (возможности и хорошие воспоминания). Такую

сверхчувствительность легко объяснить как дающий эволюционные преимущества механизм выживания: если бы наши предки расслабленно относились к урчанию в кустах, они не дожили бы до того, чтобы стать нашими предками. К счастью, в наши дни угрозы в основном вербальные, а не физические, но, как мы видели в главе 3, исключенность из социума воспринимается человеком как вопрос жизни и смерти.

Поэтому прежде всего признайте, что неадекватно воспринимать критику — *нормальное поведение*: некоторая странность, побочный эффект, возникший в ходе нашей эволюции. Не казните себя за это и не усугубляйте ситуацию, критикуя себя за реакцию, не соответствующую проблеме! Все мы люди, а это свойственно человеку. Однако имеются и другие варианты.

Ваши следующие шаги

1. В следующий раз, когда вас кто-то станет критиковать, обратите внимание на свою реакцию и попытайтесь посмотреть на ситуацию со стороны. Чувствуете ли вы себя хуже, чем следовало бы?

Если вам непросто это сделать, расскажите другу или коллеге, вызывающему доверие, и спросите, насколько глубоко, по его мнению, вы должны воспринимать такую критику.

2. Если вы пришли к выводу, что имеете склонность воспринимать критику неадекватно, начните применять презумпцию невиновности. Если вам плохо от того, что вас раскритиковали, говорите себе: «Я опять реагирую слишком сильно. Скорее всего, все *не так плохо*, как мне кажется».

Возможно, вы не сразу воспримете эту точку зрения всерьез, но потренируйтесь — и почувствуете разницу.

Глава 26. Как превратить критику в кризис

Если вы не знаете, как правильно себя вести, то из-за негативного смещения критика может начать восприниматься как совершенная катастрофа.

Слова критика воспринимаются как подтверждение ваших худших опасений: вы были настолько глупы, что верили в хорошее, но обманывали сами себя и потерпели полное и окончательное поражение. Забудьте! Речь уже не просто об испорченном дне. Вы чувствуете себя так, будто критика — занавес, упавший между вами и карьерой. Вы постоянно держите эти слова в голове, повторяете их, размышляете над ними и с каждым разом все больше и больше нервничаете и впадаете в депрессию.

Если это состояние вам знакомо, прочитайте главу до конца: вы узнаете, как сами раздуваете критику до непропорциональных размеров и что надо делать, чтобы получить передышку.

1. Считаете, что критикующий прав

В ходе эволюции мы научились находиться в повышенной готовности к угрозам, поэтому нам легко принять критику за чистую монету, как непререкаемое суждение о нашей работе. Если поступать так каждый раз, вы *гарантированно* почувствуете себя ужасно.

Что делать вместо этого

Подходите к критике со здоровым скептицизмом. Не отвергайте ее, но и не принимайте буквально. Осознайте, что укус причиняет боль, но постарайтесь не принимать свои эмоции совершенно всерьез. Немного подождите, а затем вернитесь к критике, проанализируйте ее и посмотрите, имеет ли она какую-то ценность.

2. Умножаете критику

В знаменитом клипе к «Богемской рапсодии» группы Queen есть кадры, когда лица четырех музыкантов благодаря использованию самых современных (на 1975 г.) спецэффектов превращаются в целый

хор. Если вы действительно хотите почувствовать себя жалким, просто примените этот эффект: размножьте критиков в своем сознании, чтобы вас критиковал не один человек, а десятки, сотни и тысячи, чьи голоса сливаются в хор (можете добавить гитарное соло).

Что делать вместо этого

Напомните себе, что это всего лишь мнение одного человека в данный момент и в данном месте. Есть много других людей, которые могут иметь совершенно другую точку зрения на вашу работу.

3. Принимаете все на свой счет

Мы это уже проходили, и вы должны уметь распознавать схему: вы принимаете критику за суждение о вас как о человеке (вы не настоящий художник, лидер или кто-то еще) и начинаете представлять себя ассенизатором или официантом, подающим чай людям, которые не обманывают сами себя и действительно хороши. И так далее, и тому подобное...

Что делать вместо этого

Сосредоточьтесь на аспектах работы, подвергнутых критике.

Прав ли критикующий *в этих конкретных случаях* (помните, что отсутствие примеров — верный признак некомпетентной критики)?

Скажите себе, что даже если вы плохо справились в данном случае, это не значит, что вы не способны сделать великолепную работу в будущем.

4. Продолжаете спор в своем сознании

Это нечто. Вы представляете себе разговор с критиком, приводите ему доводы и защищаете себя. Вся проблема в том, что критика не убедить, и вы представляете, как он вам отвечает — и так далее, снова и снова в вашем воображении, долгие часы, а иногда и дни. Это весьма изысканный способ пытать самого себя, потому что вы носите критика с собой, куда бы ни направились, и отравляете каждое мгновение своей жизни.

Что делать вместо этого

Проснитесь!

Разговор — не настоящий. Его нет. Выбросьте его из головы и забудьте. Оглянитесь вокруг. Подышите свежим воздухом. Прогуляйтесь, выйдите на пробежку или выпейте кофе с другом — при строгом условии, что ни разу не упомянете о критике.

Выделите время, чтобы проанализировать критику, и решите, что с ней делать. После этого спокойно живите дальше.

5. Говорите, что глупо было даже пробовать

Добавьте к критике раскаяние и самобичевание, и получите в буквальном смысле сногшибательный коктейль. Вам будет не только плохо от критики как таковой: вы убеждаете себя, что глупо даже мечтать об успехе. Кем вы себя возомнили? Как это было глупо! И так далее.

Что делать вместо этого

Нарисуйте в воображении альтернативную вселенную, в которой вы никогда не рискуете, не смеете мечтать о великом, никогда не пытались сделать что-то оригинальное, никогда не ставили все на карту в погоне за своей целью. Выглядит глупо?

Именно так!

Но вы так не поступаете. Вы смело поднимаетесь и отважны настолько, чтобы принять на себя огонь критики ради своей мечты. Поэтому вы не глупы. Даже если в этот раз ваша работа ужасна, все равно стоило ее сделать, хотя бы для того, чтобы научиться (и ради сочной истории в вашей автобиографии).

6. Даете ране гноиться

Это когда вы не делаете с критикой ничего конкретного, но она гниет в уголке сознания, как картошка, забытая в кладовой. Чем дольше вы ее там держите, тем больше она портится. Вы можете не отдавать себе отчет в ее существовании, а неприятный запах становится фоном вашей жизни.

В гипнозе есть понятие «открытой петли». Гипнотизер начинает рассказывать историю или открывает тему для разговора и оставляет ее незавершенной, без выводов. В результате часть вашего сознания

неосознанно ждет завершения, и вы впадаете в состояние мягкого транса.

Чем больше открытых петель у вас в сознании, тем больше оно окутано трансом и тем сложнее вам пробудиться и сосредоточиться на текущей ситуации. Хорошо, когда вы доверяете гипнотизеру и в конце сеанса он выводит вас из транса. Хуже, если транс состоит из критики, раскаяния, споров и других незавершенных дел. Без этого вполне можно обойтись.

Что делать вместо этого

Закройте петлю. Проанализируйте критику и выйдите из транса. Откройте глаза и проснитесь.

Глава 27. Посмотрите со стороны

Как мы видели в главе 3, если ваша работа вам небезразлична, то вы отождествляете себя с ней, и тогда критика неизбежно будет ранить. Но необязательно агонизировать каждый раз, получив отрицательный отзыв или совет что-то исправить. То, что «без боли нет достижений», верно до определенного момента, но если вы зайдете далеко, боль ослепит вас.

Вы никогда не посмотрите на свой труд совершенно объективно, однако есть четыре способа взглянуть на него со стороны, изменить угол зрения на критику и лучше ее использовать.

1. Расстояние в пространстве

Вот несколько практических советов, которые Леонардо да Винчи давал художникам в своих записках:

Мы знаем твердо, что ошибки узнаются больше в чужих произведениях, чем в своих, и часто, порицая чужие маленькие ошибки, ты не увидишь своих больших. (...)

Я говорю, что, когда ты пишешь, у тебя должно быть плоское зеркало и ты должен часто рассматривать в него свое произведение. Видимое наоборот, оно покажется тебе исполненным рукою другого мастера, и ты будешь лучше судить о своих ошибках, чем иначе; хорошо также часто вставать и немного развлекаться чем-нибудь другим, так как при возвращении к вещи ты лучше о ней судишь, а если ты постоянно находишься рядом с ней, то сильно обманываешься. Хорошо также удалиться от нее, так как произведение кажется меньшим, легче охватывается одним взглядом и лучше распознаются несоответствия и диспропорции в членах тела и цветах предметов, чем вблизи¹².

Великолепные советы художникам и дизайнерам, но если немного их изменить, даже писатель, например я сам, сможет извлечь из них пользу. «Застряв» в каком-то месте произведения, я перевожу его в другой формат: перепечатаваю рукопись на компьютер, а если писал

на компьютере, распечатываю и читаю текст в другой комнате. Это помогает мне посмотреть на него свежим взглядом: как говорил Леонардо, я как будто смотрю на произведение другого писателя.

Видеозапись — неоценимый инструмент для актеров и спортсменов; она показывает нюансы ваших движений, которых вы никогда не заметили бы. То же самое можно сказать о звукозаписи для музыкантов, певцов и ораторов.

Иногда полезно изменить обстановку, в которой вы работаете. В фильме «Круглосуточные тусовщики» члены группы Joy Division сидят в машине Тони Уилсона и слушают собственный альбом как в первый раз, потому что их песни звучат по радио.

2. Расстояние во времени

Наряду с физическим расстоянием от картины Леонардо советует художникам делать перерывы, чтобы, вернувшись, лучше судить о своем произведении. Даже нескольких минут достаточно, чтобы разорвать связь между вами и работой и посмотреть на нее свежим взглядом. Многие писатели используют схожий прием: пишут и проверяют текст в разное время. Вот как Майя Анжелу описывает свои писательские будни:

Если апрель — самый жестокий месяц, то восемь вечера — самое жестокое время дня, потому что я начинаю редактировать, и всё, что написала, идет под нож. Если из 10–12 страниц, написанных за шесть часов, остается три-четыре — мне повезло.

Я сам всегда стараюсь завершить фрагмент как минимум за день до отправки или публикации — я называю это «дать помариноваться». Читая написанное после перерыва, я неизбежно нахожу несколько требующих исправления моментов, которые пропустил раньше. Отводя себе больше времени на проверку и исправление, вы улучшаете произведение и оттачиваете свое критическое мышление.

И когда вас остро критикуют, постарайтесь, чтобы ваша первая реакция не стала окончательной. В пылу спора вы судите не лучшим образом. Поэтому сделайте над собой усилие, вернитесь к критике несколько дней спустя и ответьте себе — только честно, — было ли в ней рациональное зерно.

3. Посмотрите чужими глазами

Простейший способ понять, как на вашу работу смотрят другие, — спросить их об этом. Не забудьте, что выбранные вами люди должны быть компетентными, быть в теме и не разделять ваших эмоций.

Я пошел на поэтический мастер-класс Мими Халвати, потому что она обладает почти сверхъестественной способностью смотреть в самое сердце стихотворения даже на этапе раннего наброска и показывать неожиданные способы его улучшить. Если произведение не на высоте, она этого не скрывает, но делает это так умело, что даже если мне надо переписать все полностью, я выхожу из аудитории, горя желанием приняться за работу.

Если вы сможете найти такого учителя, как Мими, очень внимательно прислушивайтесь к его словам. На работе, естественно, нужно спрашивать начальника, коллегу или клиентов. Если вы выступаете на публике, вероятно, вам даже не придется спрашивать, так как в кулуарах найдется много людей, которым не терпится поведать, что они о вас думают!

Если вы не можете никого спросить, еще один подходящий вариант — включить воображение. Поставьте себя на место критика и посмотрите на мир его глазами. Подумайте, что бы вы, скорее всего, услышали.

Попытайтесь получить как минимум две разные точки зрения на работу (помимо своей собственной).

4. Психологическое расстояние

Что вы на самом деле стремитесь создать с помощью этих методик? **Психологическое расстояние** между вами, работой, критикой и вашей реакцией на нее.

Помните о медитации?

Я постоянно возвращаюсь к ней, потому что она приносит пользу в самых разных областях. В данном случае она поможет вам понять истинную цену критики, посмотреть на нее со стороны и, возможно, выбросить из головы.

Держите критику и реакцию на нее в поле зрения, не пытайтесь избежать ее или забыть о ней. Но не преувеличивайте ее и не подпитывайте внутренним спором. Делая это, сосредоточьтесь на своих ощущениях, дыхании, на том, что вас окружает. Продолжайте, пока не увидите все ее стороны.

Примечания

Леонардо да Винчи, «Каким должен быть живописец». Записки, раздел 530 // Project Gutenberg: www.lateralaction.com/leonardo

Интервью Кэрол Карлер A Day in the Life of Maya Angelou // The Sunday Times Magazine. 27.12.1987

Мими Халвати: www.mimikhalvati.co.uk

Глава 28. Когда игнорировать критику

Леонард Коэн — не просто рок-звезда. Он не только пишет медленные, меланхоличные, поэтичные песни с минималистичным акустическим сопровождением: несколько лет жизни он был буддийским монахом-отшельником, учеником роси¹³ Кёдзана Дзёсю Сасаки.

В своем интервью Коэн рассказал, как в семидесятые годы его наставник посетил студию звукозаписи. Тогда в музыкальной прессе его критиковали как «старого депрессивного зануду, торгующего записками самоубийц». Певец спросил учителя, что он думает о его музыке, и тот ответил: «Леонард, тебе надо петь еще печальнее».

В то время как критики хотели, чтобы Коэн сбавил обороты и спел им что-нибудь повеселее, наставник явно чувствовал, что Коэну нужно идти в *противоположном* направлении — перестать сдерживать себя, забыть о чужих ожиданиях и полностью отдаться печали.

Если бы Коэн пошел за большинством, он предал бы свое искусство и разочаровал поклонников. Конечно, его искусство не каждому по душе, но стараться угодить всем и каждому — неизбежная катастрофа для творческого человека и вообще любого, кто хочет сделать нечто поистине оригинальное. Неудивительно, что Коэн считает, что лучшего совета он не получал.

Лучше не делать ничего, чем делать что-то, чтобы угодить другим. Иногда важно — и даже забавно! — раздражать некоторых людей, провоцируя их ненавидеть вашу работу. Приятный побочный эффект от такого рода критики — ваши поклонники полюбят вас еще сильнее и бросятся на защиту, увидев, что вас атакуют.

Критика, требующая действий, и критика, принятая к сведению

Так как же решить, игнорировать критику или начать что-то предпринимать? Один из способов — отделить **критику, требующую действий**, от **критики, принятой к сведению**.

Критика, требующая действий

Исходит от человека, непосредственно связанного с вашей работой, чье мнение вы принимаете всерьез: начальника, партнера, клиента, учителя или наставника. Критикуя, они ожидают, что вы что-нибудь предпримете — для вашей (в случае учителя или наставника), их (клиента) или общей (начальника и партнера) пользы.

До тех пор, пока вы вместе, нужно уделять их словам пристальное внимание и реагировать на них. Не обязательно делать то, что они хотят, но нужно как минимум вступить в диалог.

Если вы находите критику полезной (даже если и не очень приятной), скажите им об этом. Если нет — у вас есть выбор: побудить их измениться (см. главу 37) или перестать с ними работать.

Критика, принятая к сведению

«Принять к сведению» означает, что действовать необязательно. Такая пометка на документе или письме дает вам понять, что от вас не ожидают ответа — нужно только прочитать его и учесть написанное.

Здесь я использую данный термин в особом смысле — для обозначения критики от любого человека, чье мнение вы вольны проигнорировать. С этим человеком вы не связаны по работе или учебе: это может быть рецензент, журналист, блогер, комментатор в вашем блоге или на странице Facebook. Критика для сведения включает в себя и похвалы, и проклятия — блестящую рецензию и едкий комментарий в блоге.

Я называю ее критикой для сведения с *вашей* точки зрения. Возможно, от вас ждут ответа, но вы отвечать не обязаны. Иногда критикующий ведет себя грубо или агрессивно, чтобы спровоцировать ответ, но в этом случае вы тем более можете его проигнорировать.

Критику этого типа можно даже не слушать. В определенный момент карьеры Пэлем Грэнвил Вудхауз порвал с агентством, прочесывавшим прессу и присылавшим ему обзоры и другие упоминания о нем и его произведениях, так как счел, что это отвлекает его от литературной деятельности. Блогер Лео Бабаута отключил популярный раздел комментариев в своем блоге www.zenhabits.net по той же причине — чтобы сосредоточиться на написании текстов.

Ваши следующие шаги

1. В следующий раз, когда вас начнут критиковать, остановитесь и спросите себя: эта критика требует действий, или она для сведения?

2. Если первое, спросите себя, полезны ли замечания. Если да, скажите об этом критикующему и поблагодарите его — так его критика в будущем может быть еще полезнее. Если нет, постарайтесь заставить его изменить подход (глава 37 поможет вам в этом). Если он не хочет меняться, спросите себя, действительно ли стоит работать с этим человеком.

3. Если вы столкнулись с критикой для сведения и находите ее интересной или ценной, извлеките из нее максимум пользы. Если вы не находите ее полезной — проигнорируйте. Если критик опускается до личных оскорблений, в главе 36 описано, как поступить.

Если вы считаете, что из конкретного источника — например, из онлайн-форума или от конкретного журналиста — приходит слишком много отвлекающей бесполезной критики для сведения, уберите этот источник из своей жизни.

Есть более важные вещи, на которые стоит потратить энергию.

Примечание

Интервью Леонарда Коэна опубликовано в журнале Rolling Stone, № 881, ноябрь 2001 г.

Глава 29. Что они о себе возомнили?

Когда вы сталкиваетесь с критикой, легко принять ее за чистую монету. Но история Леонарда Коэна показывает: **источник** критики как минимум столь же важен, как содержание.

Вы можете не принимать всерьез диванного теннисиста, дающего вам советы об ударе слева, но если слышите то же самое из уст победителя турнира Большого шлема, вы будете весь внимание, какие бы жестокие слова он ни говорил.

Поэтому перед тем, как решить, что делать с критическим замечанием, всегда думайте, от кого оно исходит. Вот несколько обычных источников:

Ненавистники и тролли

Эти люди получают удовольствие, делая грязные, агрессивные и оскорбительные комментарии. Многим из них не хватает смелости критиковать вас в лицо, поэтому они особенно расплодились в интернете, где стали известны как **тролли**. Это незначительное, но крикливое меньшинство.

Как правило, их лучше игнорировать. Когда я отвечаю на оскорбительный комментарий или письмо, мне иногда приходят смущенные извинения, но большинство не заинтересовано в диалоге. Если они не унимаются, в главе 36 вы узнаете, что с ними делать.

Если это вам поможет, посмотрите на появление троллей как на положительный признак: вы так заметны, что ненавистники обратили на вас внимание и пришли в раздражение. Стараться никого не выводить из себя — рецепт посредственности.

Галерка

Этим термином моя подруга Соня Саймон обозначает всех тех, кто имеет мнение о вашей работе, но кому безразличны ваши цели. К ним относятся «придиры» и люди, вечно говорящие «да, но...», которые всегда найдут изъян в вашей аргументации. Здесь же —

благонамеренные милые люди, которые постоянно просят вас делать что-то, вам совершенно ненужное.

Их вы тоже можете смело игнорировать. Будьте вежливы и при желании коротко ответьте, но не воспринимайте их слишком серьезно. И не давайте сбить себя с пути и заставить играть в их игры.

Публика

Я не поклонник романов Генри Джеймса, но даже мне стало его жаль, когда я услышал, что на одной из премьер публика освистала его на сцене. Нет большего унижения, чем публичное.

То, насколько серьезно вы воспринимаете мнение публики, зависит от вашего рода деятельности. Если вы редактор национальной газеты или работаете в монументальном жанре, наверное, вы будете уделять ему больше внимания, чем если вы авангардный романист или создаете произведения искусства, купить которые могут себе позволить лишь богатейшие из богатых. Если вы играете в панк-группе, вас будет откровенно раздражать, когда все, включая вашу бабушку, станут притоптывать и напевать ваши песни.

Поэтому забудьте о «публике в целом» и сами решите, кто *ваша* публика. Когда вы знаете, кто эти люди, можно начать беспокоиться об их мнении.

Профессиональные критики

Это люди, работа которых — критиковать произведения и карьеру исполнителей в своей области. Традиционно этим занимались газетные обозреватели, литературные критики и научные рецензенты, а также эксперты на радио и телевидении. В наши дни это в равной степени могут быть блогеры и пользователи социальных сетей.

Есть два основных вида профессиональных критиков: те, которые понимают, что вы пытаетесь сделать, и те, которые не понимают. Уделяйте больше внимания первым, а не вторым. В последней главе вы увидите, что чем лучше отточен ваш навык критического мышления, тем увереннее вы будете оценивать суждения профессиональных критиков.

Но не спешите критиковать критиков. Иногда они говорят нам ровно то, что мы должны услышать, даже если мы этого слышать не желаем.

Коллеги

Очевидно, что надо остерегаться конкуренции: вас критикуют конструктивно или хотят опустить на ступеньку-другую? Зачастую имеет место и то и другое. И, возможно, это не так плохо: творческая конкуренция была сердцем многих художественных партнерств и дружеских союзов (Уордсворт и Колридж, Кало и Ривера, Леннон и Маккартни).

Не забывайте, что есть одна вещь, которую вам могут дать только коллеги и никто другой: точку зрения человека в ситуации, очень похожей на вашу.

Наставники

Наставник — опытный профессионал, который делится своими знаниями. Мастера Сасаки, Йода и Тёджюн Мияги — классические наставники. Если вам повезло найти учителя, знающего вас настолько, чтобы компетентно судить о вашей работе, и интересующегося вами так, чтобы давать советы, вы должны слушать.

Теннисист Энди Мюррей долгие годы балансировал на грани успеха в крупном соревновании, но выиграл золотую олимпийскую медаль и Открытый чемпионат США по теннису только после того, как нанял в качестве тренера чемпиона-ветерана Ивана Лендла. У Мюррея были талант и выносливость, позволившие дойти до главного приза на расстояние вытянутой руки, но наставник помог ему протянуть руку.

Наставники тоже могут ошибаться, и иногда в какой-то момент вы начинаете их превосходить. Однако часто стоит применить презумпцию невиновности и внимательно обдумать их критику, вместо того чтобы ее отвергать (спросите Дарта Вейдера — он знает).

Ваши следующие шаги

В следующий раз, столкнувшись с критикой, спросите себя, от кого вы ее слышите:

- **Ненавистники и тролли** — игнорируйте их. Если не сработало, см. главу 36.

- **Галерка** — игнорируйте ее. Или будьте вежливы, но не воспринимайте всерьез.

- **Публика** — прежде всего, выделите из публики вообще свою публику (поклонников или потенциальных клиентов). Первых игнорируйте; ко вторым прислушайтесь, даже если не делаете то, что они хотят.

- **Профессиональные критики** — разделите их на понимающих, что вы пытаетесь

сделать, и не понимающих. Последних спокойно игнорируйте. Внимательно проанализируйте слова первых и посмотрите, можно ли извлечь из них пользу.

- **Коллеги** — во-первых, постарайтесь отделить соперничество от истинной критики. Во-вторых, спросите себя, правы ли они и чему у них можно научиться.

- **Наставники** — внимательно слушайте и обдумывайте их слова. Если что-то неясно, попросите объяснить подробнее. При сомнениях в их правоте применяйте презумпцию невиновности.

Примечание

Точку зрения Сони Саймон о галерке см. здесь: www.copyblogger.com/smart-people-peanut-gallery.

Глава 30. Ваш самый суровый критик

Вы знаете, о ком я.

Обычно ваш самый суровый критик — не тот, кто пишет плохой отзыв, оставляет колкий комментарий в сети, задает неудобные вопросы после выступления или унижает вас, ставя на место во время рабочей встречи. Он намного ближе. Все эти люди могут играть на нервах, только если говорят то, что вы уже говорили сами себе.

Или, другими словами, когда они попадают в унисон с вашим внутренним критиком.

Если не обращать на это внимание, можно до конца своих дней отдать себя на милость внутреннему критику и тем внешним, у которых получилось озвучить его слова. Но если признать существование внутреннего критика и начать с ним работать, вы станете более выносливым.

Самое главное — понимать, что **внутренний критик не говорит о вас окончательной правды**. Он лишь малая часть вашей личности, дающая очень выборочную и искаженную картину.

Внутренний критик лукавит: в его словах обычно есть зерно правды, которое делает его точку зрения убедительной. Он работает без устали, настойчиво, и вы едва замечаете его присутствие.

Работа с внутренним критиком — еще один повод ежедневно заниматься медитацией. Когда вы осознаете свои мысли и чувства, легче поймать внутреннего критика на месте преступления. И когда вы его увидели, вам будет куда сложнее принять всерьез его слова.

Ваши следующие шаги

1. Продолжайте заниматься медитацией (вы ведь еще не прервали свои занятия?).

2. Составьте список ваших самых суровых критиков и самых болезненных замечаний, которые когда-либо слышали. Прочитайте каждый пункт и спросите себя, не твердит ли ваш внутренний критик что-то похожее? Если да, воспряньте духом — внутренний критик пойман! Это начало конца его власти над вами.

сделать, и не понимающих. Последних спокойно игнорируйте. Внимательно проанализируйте слова первых и посмотрите, можно ли извлечь из них пользу.

- **Коллеги** — во-первых, постарайтесь отделить соперничество от истинной критики. Во-вторых, спросите себя, правы ли они и чему у них можно научиться.

- **Наставники** — внимательно слушайте и обдумывайте их слова. Если что-то неясно, попросите объяснить подробнее. При сомнениях в их правоте применяйте презумпцию невиновности.

Примечание

Точку зрения Сони Саймон о галерке см. здесь: www.copyblogger.com/smart-people-peanut-gallery.

Глава 30. Ваш самый суровый критик

Вы знаете, о ком я.

Обычно ваш самый суровый критик — не тот, кто пишет плохой отзыв, оставляет колкий комментарий в сети, задает неудобные вопросы после выступления или унижает вас, ставя на место во время рабочей встречи. Он намного ближе. Все эти люди могут играть на нервах, только если говорят то, что вы уже говорили сами себе.

Или, другими словами, когда они попадают в унисон с вашим внутренним критиком.

Если не обращать на это внимание, можно до конца своих дней отдать себя на милость внутреннему критику и тем внешним, у которых получилось озвучить его слова. Но если признать существование внутреннего критика и начать с ним работать, вы станете более выносливым.

Самое главное — понимать, что **внутренний критик не говорит о вас окончательной правды**. Он лишь малая часть вашей личности, дающая очень выборочную и искаженную картину.

Внутренний критик лукавит: в его словах обычно есть зерно правды, которое делает его точку зрения убедительной. Он работает без устали, настойчиво, и вы едва замечаете его присутствие.

Работа с внутренним критиком — еще один повод ежедневно заниматься медитацией. Когда вы осознаете свои мысли и чувства, легче поймать внутреннего критика на месте преступления. И когда вы его увидели, вам будет куда сложнее принять всерьез его слова.

Ваши следующие шаги

1. Продолжайте заниматься медитацией (вы ведь еще не прервали свои занятия?).

2. Составьте список ваших самых суровых критиков и самых болезненных замечаний, которые когда-либо слышали. Прочитайте каждый пункт и спросите себя, не твердит ли ваш внутренний критик что-то похожее? Если да, воспряньте духом — внутренний критик пойман! Это начало конца его власти над вами.

3. Поищите внутреннего критика. Возможно, чтобы выманить его из мира теней, достаточно прочесть список. Или, может быть, вы заметите шепот на ухо, когда почувствуете, что у вас плохой день.

Как только вы его поймали, перейдите в «режим медитации»: обращайте внимание на ощущения, дыхание и обстановку, не выпуская критика из поля сознания. Не пытайтесь уничтожить или прогнать его — он вернется и станет сильнее. Лучше попытайтесь увидеть его насквозь.

Слышите ли вы мысли критика как внутренний голос? Если да, женский он или мужской? В левом или правом ухе?

Видите ли вы его изображение мысленным взглядом? Если да, отметьте, как он выглядит.

Не отпускайте критика и осознайте, что он на самом деле — малая часть вашей личности, и его слова — не истина в последней инстанции.

4. Полезно представить критика в виде попугая, сидящего у вас на плече и болтающего на ухо. Посмотрите, как он чистит перышки, надуваясь от собственной важности. Прислушайтесь к скрипучему голосу и обратите внимание, как трудно воспринимать попугая всерьез.

5. Каждый раз, когда внутренний критик заговорит, остановитесь и спросите себя: «Ага, вот что сказал бы про меня мой враг. А что бы сказал лучший друг?»

Нет, лучший друг тоже не всегда прав. Но, вспомнив о нем, вы сбалансируете слова критика.

Глава 31. Почему внутренний критик может стать лучшим другом

Внутреннего критика очень часто ругают, особенно зашедшие в тупик писатели и художники, которым мешает надоедливый голос на задворках сознания. Неудивительно, что существует так много советов, как прогнать, заглушить или уничтожить внутреннего критика. Когда гуру личностного развития заканчивает выступление, критик получает больше ударов, чем в режиссерской версии «Убить Билла».

(Ладно, главой выше я посоветовал одеть внутреннего критика в костюм попугая, но заметьте, что я не предлагал вам пытаться от него избавиться. Потому что знаю: у вас не выйдет.)

Задумывались ли вы, почему критик постоянно возвращается? Возможно, потому, что на самом деле он — важная часть вас самих? *(Шепотом)* *Кто-то, кто может даже превратиться в ценного друга и союзника?*

Если подумать, без внутреннего критика вам придется туго. Не имея внутреннего контроля качества, вы с удовольствием поставите на поток производство разного хлама и пополните ряды посредственностей. Тонко отточенное критическое мышление — одна из черт, отделяющих успешных профессионалов от орд любителей.

Вот как говорил музыкант Майк Мандей:

У хорошего продюсера и великого продюсера одинаковое количество идей. Некоторые идеи хорошие, некоторые великолепные. Но великий продюсер умеет их различать.

www.mikemonday.com/blog/the-difference-between-good-and-great.html

И все дело во внутреннем критике великого продюсера. Потому что великий продюсер слышит острее и думает о музыке проницательнее, а его внутренний критик мощнее и полезнее.

Поэтому перестаньте смотреть на внутреннего критика как на врага. Постарайтесь увидеть в нем не в меру ретивого друга, который

слишком сильно вас критикует, не заботясь о ваших чувствах. У каждого есть друзья, которые время от времени так поступают.

Весь фокус в том, чтобы вернуть критика в игру и сделать его настоящим конструктивным — хорошим наставником, который вдохновляет вас давать максимум и не идет на компромиссы, но делает это поддерживающим и ободряющим тоном.

Критика и творчество не всегда исключают друг друга

Одна из священных коров креативного мышления: вы должны разделять генерирование идей и их оценку, чтобы одно не мешало другому. Но из моего писательского и тренерского опыта следует, что многие профессионалы работают иначе.

Когда я пишу, то читаю, оцениваю и правлю по ходу работы: пишу несколько предложений, делаю паузу и перечитываю. Иногда мне сразу ясно, что я не уловил мысль или образ, поэтому я вношу изменения, и только после этого иду дальше. Если я застрял, то останавливаюсь и читаю весь фрагмент, стараясь ухватить нить вдохновения там, где ее потерял.

За все это мне надо благодарить внутреннего критика. Я слышал подобные истории от многих своих клиентов — музыкантов, дизайнеров, кинематографистов, художников, представителей всевозможных творческих профессий, — поэтому уверен, что это касается не только писателей.

Конечно, полезно выделить время, чтобы сосредоточиться в основном на генерировании идей, наброске прототипа или быстром создании первого эскиза. Но в следующий раз, когда вы будете этим заниматься, вы заметите: даже на этом этапе работает отточенный критический ум, и вы улучшаете объект даже в процессе созидания.

Также полезно посвятить отдельное время проверке, особенно ближе к концу проекта. Но даже когда вы анализируете свою работу, у вас, скорее всего, чешутся руки что-то исправить или изменить формулировку — и в этот момент вы призываете воображение. Здесь творческое и критическое начало опять работают рука об руку.

Внутренний критик на самом деле на вашей стороне

Так почему же внутренний критик так старается рассказать все самое плохое, что только можно услышать о себе и своей работе?

Частично для вашего же блага. Поддерживая высокие стандарты, он хочет, чтобы вы достигли максимума. И, хотите верьте, хотите нет, он старается вас *защитить* — предупреждая о возможных замечаниях и об унижении, которого можно ожидать, показав миру свой труд, он дает вам шанс исправить ошибки.

Или, по крайней мере, быть готовым к худшему.

Нет, внутренний критик, наверное, не слишком тактичен и эффективен. Но приведенные ниже советы помогут вам подтолкнуть его в правильном направлении и изменить ваши отношения.

Ваши следующие шаги

Вот несколько советов, как лучше использовать внутреннего критика. Время от времени экспериментируйте с одним-двумя, чтобы посмотреть, что лучше работает в вашем случае.

1. Уделите несколько минут, чтобы порассуждать о преимуществах тонко отточенного критического мышления: например, осознание сильных сторон работы, умение ее оценивать и совершенствовать. Иногда достаточно понимать это, чтобы успокоить критика.

2. Вам могут помочь два рабочих места: одно для создания набросков и эскизов, экспериментов или репетиций, а другое для проверки.

3. Если в процессе работы критик начинает говорить, что с данным фрагментом что-то не то, спросите себя: «Так что нужно сделать *вместо этого*?» или «Как мне его исправить?»

4. Если критик продолжает вмешиваться, пообещайте себе, что проверите все в конце этого этапа проекта. Таким образом, в данный момент вы сможете позволить себе его проигнорировать и не потеряете импульс. Но не забудьте сдержать обещание! Иначе критик почувствует, что должен вмешиваться и дальше.

5. Выделите время для проверки. Выработайте привычку делать это до того, как нажмете кнопку «опубликовать», отправите куда-то вашу работу или выйдете на сцену или стадион. Если делать это

постоянно и эффективно, критик расслабится и на ранних этапах оставит вас в покое.

6. Представьте, что вы пьете кофе с внутренним критиком. Скажите ему «спасибо» за добрые намерения: поддерживать вас на высоком уровне и предупреждать о потенциальной критике со стороны. Затем спокойно, но твердо дайте ему понять, что его стиль портит все дело.

Пробегите глазами признаки деструктивной критики и попросите перестать использовать этот подход. Напомню вам их:

Необъективность — критик говорит так, как будто он — носитель истины в последней инстанции.

Туманность — работу отвергают с неясными формулировками («ужасно», «плохо», «никуда не годится»), не уточняя, на каких критериях основано суждение.

Голословность — критик не иллюстрирует своих выводов конкретными примерами.

Не относится к делу — критик вводит неуместные критерии или сосредоточен на несущественных аспектах работы.

Огульность — общие, черно-белые суждения, непризнание градации качества или альтернативных точек зрения.

Неуважение — критик груб, агрессивен или по-другому не проявляет уважения к вашим чувствам.

Начните использовать вместо этого принципы конструктивной критики:

Объективность — критик проясняет свою точку зрения, не претендуя на всезнание.

Конкретность — критика достаточно подробна, чтобы понять, о чем *именно* говорит критикующий и какие критерии оценки использует.

Наличие примеров — критик подкрепляет свои утверждения конкретными примерами.

Относится к делу — критик сосредоточен на существенных аспектах вашей работы.

Учитывает нюансы — критик признает, что результат можно измерить в более мелких единицах и могут существовать альтернативные способы оценки.

Уважение — критик не переходит на личности, не намекает, что вы плохой исполнитель, подразумевая, что вы способны сделать необходимые улучшения.

Примечания

Одна из версий этой главы впервые была опубликована на www.99u.com

Глава 32. Восемь способов отточить навык критического мышления

Предположим, что вы никогда не катались на коньках и не играли в хоккей. Решив принять участие в хоккейном матче между командами закаленных профессионалов, вы сильно рискуете. То же самое с критикой: если вы никогда не развивали в себе навыки критического мышления, то, скорее всего, выйдете из схватки с профессиональным критиком или интернет-троллем в синяках и ссадинах.

Но, посвятив некоторое время тренировке критического мышления, вы будете вести себя намного увереннее. Когда вы научитесь видеть совершенство и понимать, почему вы предпочитаете одно произведение другому, то станете более разборчивы в отношении собственной работы и будете увереннее в своих вкусах.

Ниже я привожу восемь способов отточить критическое мышление, получая при этом удовольствие.

1. Знайте дело как свои пять пальцев

Я не о том, что нужно знать абсолютно все в своей области, виде искусства, спорта или чем-то еще. Это невозможно и не нужно. Просто надо сначала определить границы своей специализации, а затем стать экспертом во всем, что попадает в эти рамки.

Я помню день, когда перестал пытаться стать «начитанным» в обычном смысле слова. Получая степень в области английской филологии, я постоянно испытывал душевные муки, когда кто-то упоминал непрочитанное мною классическое литературное произведение. Учитывая, сколько всего было написано на протяжении веков и сколько времени нужно потратить, чтобы все это прочитать, мои шансы избавиться от этого чувства в обозримом будущем казались до обидного ничтожными.

Поэтому я сдался.

Я решил перестать беспокоиться и не стесняться говорить людям — вот вам, например, — что никогда не читал ни одного романа Джейн Остен или, дайте подумать, Теккерея, Диккенса, Бальзака и

Достоевского. Уверен, что все они — прекрасные писатели, и однажды я смогу добраться до некоторых из них, но только если действительно захочу. Жизнь слишком коротка, чтобы тратить ее на чтение книг из чужого списка.

Но поэзия — другое дело. Я обожаю стихи и хочу лучше их писать, поэтому за отведенное мне время я намерен прочесть их столько, сколько смогу. В данный момент я восполняю свои пробелы в знании американской поэзии XX века, и не из ложного перфекционизма, а потому, что она прекрасна, и моя жизнь слишком коротка, чтобы ее пропустить. Я никогда не прочитаю все великие стихотворения, но это и хорошо, потому что меня всегда будут ждать новые открытия.

Вы можете сделать то же самое. Решите, в чем хотите стать экспертом, расширьте область так, чтобы она стала неисчерпаемой, но достаточно узкой, чтобы можно было работать.

Теперь составьте список основных имен или произведений и начните их прорабатывать: читать книги, смотреть и слушать записи и так далее. Не пропускайте тех, кто вам не нравится! Их надо узнать и понять, почему другим они нравятся, а вам нет.

2. Читайте обзоры критически

Обзоры в ведущих изданиях часто воспринимаются с благоговением, как будто в них заключается божественная истина о новом произведении. Но замечали ли вы, как плохо они бывают написаны? Как слабо выстроена аргументация? Как очевидна предвзятость? И как мало предъявлено доказательств, подтверждающих написанное?

Одна из вещей, которые я просто не переношу, — видеть поэтический обзор, автор которого не удосужился процитировать ни строчки из стихотворения. Сложно воспринимать такого человека всерьез, даже если он пишет в уважаемом журнале.

Никогда не принимайте обзоры без размышлений. Прочтите их критически и спросите себя:

- с чем я согласен?
- с чем я не согласен?
- что выглядит сомнительно (даже если я согласен)?

- в чем критик необъективен?
- о чем критик не упомянул?

Чтобы отточить мастерство, напишите альтернативный обзор с другим мнением о произведении. Вы получите дополнительные очки, если опубликуете его в блоге или журнале!

3. Читайте критиков и практикующих специалистов

В целом я не фанат академической критики поэзии: мне намного интереснее эссе, рецензии и интервью практикующих поэтов. Пока вы не попытались сделать что-то сами, вы никогда не поймете, как это сложно. Поэтому точка зрения блестящего специалиста — на вес золота.

Выясните, кто основные критики в вашей области, и ознакомьтесь с их взглядами. Сделайте все возможное, чтобы узнать, что думают о своей работе выдающиеся практики. Читайте их книги, статьи, интервью, смотрите документальные фильмы, читайте их (авто)биографии. Создайте коллекцию воодушевляющих цитат.

4. Спорьте с друзьями

Проводите время с друзьями, разделяющими вашу страсть, даже если — и особенно если — они совершенно не согласны с вами по какому-либо вопросу. Спорьте, обменивайтесь предположениями, заставляйте друг друга обосновывать каждое утверждение серьезными доводами и логичной аргументацией. Только не принимайте слишком серьезно сказанное после второй рюмки!

5. Вступите в группу (или организуйте ее)

Найдите курсы, мастер-класс или дискуссионную группу, где энтузиасты-единомышленники собираются, чтобы оттачивать мастерство.

Если в вашем районе такой группы нет, организуйте ее. Это могут быть неформальные ежемесячные встречи в пабе или еженедельные просмотры фильмов Куросавы. Может быть, каждый должен будет

каждую неделю что-то готовить, или один из участников будет делать презентацию, чтобы вызвать дискуссию.

Постарайтесь, чтобы большинство людей в комнате знало больше, чем вы. Если вас слегка пугают чужие познания, но вам очень хочется учиться, вы попали туда, куда надо.

6. Участвуйте в форумах

Ищите в интернете форумы, а также группы в социальных сетях вроде Facebook и LinkedIn. Если вам повезет, вы найдете золото: кипящее жизнью, хорошо организованное сообщество, где ежедневно между дружелюбными энтузиастами, которые, похоже, проводят на сайте несколько часов в день, разгораются глубокие дискуссии по интересующим вас вопросам. Добро пожаловать в вашу виртуальную деревню.

Сначала прочитайте ветвь обсуждения, чтобы встроиться в разговор, затем представьтесь и присоединяйтесь. Хороший форум — изумительная возможность поделиться своими мыслями, обсудить тему и проверить свои предположения в уважительной и доброжелательной атмосфере (но будьте осторожны и не просидите весь день в интернете).

7. Создайте блог

Если вы действительно хотите понять, что думаете по какой-то теме, изложить свои идеи и посмотреть, что о них думает мир, нет ничего лучше блога. Понимание того факта, что любой человек может заглянуть на ваш сайт, оставить комментарий или написать контраргумент на своем сайте, — отличный способ сосредоточиться. Он заставляет вас учитывать чужое мнение и соотносить его с собственным, а также укрепляет уверенность в себе — читатели ведь показывают, что ценят ваши слова.

Один из больших плюсов блога — то, что он открывает вас для потенциальной критики и «прививает» от нее. Не дайте страху сбить себя с пути: до того, как я завел блог, мне виделись едкие комментаторы и снисходительные сверхблогеры, рвущие мои идеи на клочки. Но я хотел попробовать, и меня поразило количество

полученных позитивных, поддерживающих и полных энтузиазма отзывов. После такой реакции в интернете я почувствовал воодушевление и продемонстрировал свои идеи в других местах.

8. Ориентируйтесь на лучших

Иногда даже совершенство бывает посредственным.

Сейчас в вашей области есть люди, которых считают звездами. Поклонники ловят каждое их слово, их проекты открываются под звуки фанфар. Но *действительно* ли они так хороши? *Действительно* ли их работа сопоставима с тем, что было до них? Или они просто лучшие в данном урожае? Возможно, есть другие современники, которые не привлекают к себе внимания, но достигают даже большего, чем те, чьи имена у всех на устах? Пока вы не выработаете навык критического мышления, вам будет сложно это определить.

То же самое касается вашей собственной работы.

Быть «очень хорошим» опасно — это расслабляет. Если вы лучше всех вокруг, что побудит вас расти над собой?

- Если вы — звезда команды, не пора ли поискать команду посильнее?
- Если вы можете управлять отделом с закрытыми глазами, может, пора поискать задание, которое не даст вам сомкнуть глаз?
- Если вы пишете так хорошо, что вас публикуют, настолько ли хороши ваши произведения, чтобы их публиковали (и читали) через пятьсот лет?
- Если вы создали хит, сыграли бы вы его легендарному музыканту, вашему кумиру, не боясь выслушать его мнение?

Когда вы оцениваете свою и чужую работу, очень важно правильно выбрать эталон. Если измерять работу по отношению к местным или современным стандартам, намного проще впечатлиться (другими) или возгордиться (самим собой). Но если вы баскетболист, вас отрезвит сравнение своих результатов с Майклом Джорданом. Букеровская премия — это неплохо, но как ваш роман выглядит рядом с прозой Толстого? Здорово иметь процветающий бизнес, но что, если его сравнить с достижениями Ричарда Брэнсона¹⁴?

Если такое сравнение кажется нечестным, что это говорит о побрякках, которые вы себе сделали? И о потолке, который

установили для своих амбиций? Что изменится, если вы отбросите ограничения, пробьете потолок и устремитесь выше?

Выберите какое-нибудь модное произведение и сопоставьте его с высочайшим стандартом (включая великих прошлого):

- так ли оно амбициозно?
- те ли технические требования?
- тот ли уровень исполнения?
- сравнима ли оригинальность?
- сопоставимо ли влияние?

Время от времени проделывайте то же самое с собственной работой.

Глава 33. Критерии (часть первая). В какую игру вы играете?

Одно из моих незабываемых школьных воспоминаний — игровая площадка. Большая залитая гудроном площадка, по которой под свинцовым небом во всех направлениях бегают дети в черной и серой форме.

Единственным цветным пятном, которое я помню, была разметка для разных видов спорта — тенниса, бадминтона, футбола, баскетбола, нетбола. Линии были нарисованы друг на друге и порождали бы ужасную путаницу, если бы не разные цвета: желтый для тенниса, красный — для футбола, оранжевый — для баскетбола и так далее.

Тогда мы совершенно не задумывались об этом, но первое, что мы делали, начиная играть, — «настраивали» зрение на разметку. Если играли в футбол, то, как в оптической иллюзии, перед глазами появлялись красные линии. С началом игры способность видеть их становилась очень важной: от нее зависела сила подачи, решение бежать, чтобы оставить мяч в игре, решение вратаря передать мяч за боковую линию. Перепутал линии на секунду — и проиграл.

Отличалась даже разметка для одной и той же игры, например, разные границы для одиночного и парного тенниса. В футболе обычно считается, что вратарю нельзя покидать штрафную площадку. Но могут ли в нее *входить* другие игроки? Принимаем ли мы правило, что нападающим можно бить по мячу только после пересечения определенной линии? Эти вопросы надо было решить до того, как раздастся свисток к началу игры.

Конечно, если бы одна команда начала играть в футбол, а другая в баскетбол, начался бы хаос и спор. Перед игроками стояли бы разные цели, а стратегия и тактика совершенно не согласовывались бы. Честная игра одной команды — очевидный фол для другой. Если вы собираетесь играть вместе, надо договориться о правилах.

В спорте это звучит банально. Но поразительно, что в других областях люди зачастую работают вместе, соперничают и оценивают друг друга, *не имея ясного соглашения о том, в какую игру и по каким правилам они играют, что считать победой и что — поражением.*

Каждый играет в свою игру, и неудивительно, что это порождает споры, разочарования и взаимные упреки.

Когда вы работаете над проектом или пытаетесь получить какую-то возможность, одна из первых вещей, которую вам надо выяснить, — **критерии успеха.**

Критерии похожи на разметку на спортплощадке. Это координаты, ограничивающие поле приложения усилий, говорящие, что допустимо, а что нет, и как определяется успех. Они не предрешают исход, но уменьшают число вариантов.

Когда вы поняли, как работают критерии, многие невразумительные и обескураживающие разговоры становятся осмысленнее, и вам будет намного легче работать с критикой.

Например, в поэзии в последнее столетие или около того идет спор о достоинствах традиционных стихотворных форм (с регулярным метром, ритмом и так далее) по сравнению со свободным стихом (верлибром), в котором эти признаки отсутствуют. Одна из известных претензий к свободному стиху — «это как играть в теннис с опущенной сеткой», то есть слишком просто, чтобы этим стоило заниматься. С другой стороны, некоторые апологеты свободного стиха называют традиционную поэзию «смирительной рубашкой», сковывающей свободу самовыражения поэта.

Надев «очки критериев», мы увидим, что для некоторых традиционалистов положительный критерий — сложность, в то время как для сторонников свободного стиха, как следует из названия, более привлекательна свобода. Поэтому вполне возможно, что два любителя поэзии будут совершенно по-разному оценивать достоинства произведения в зависимости от того, на чьей они стороне.

Лично мне нравятся оба типа поэзии, хотя мои собственные стихи скорее традиционны. И это не только академический спор. Если на мастер-классе кто-то критикует мой сонет за «старомодную» стихотворную форму, я знаю, что ему просто неинтересна игра, которой я увлечен, и нам обоим придется смириться. Но если мне указывают на обращение с формой и говорят, как улучшить произведение, такое мнение меня интересует.

Представьте, что Макс, инженер, пришел на собеседование. Перед этим он долго углублял свои технические познания, и ему не терпится это показать. Во время беседы он долго рассказывает о технических

параметрах предложенного проекта и в запале даже спорит с одним из интервьюеров, утверждая, что компания делает некоторые вещи неправильно. Он уверен, что победил в споре и показал свою компетентность. Но Макс не осознает, что компания хочет нанять члена коллектива с развитыми навыками общения, который будет хорошо уживаться с коллегами и клиентами. Знания для них — важный критерий, но (как сказано в описании должности) «успешный кандидат должен обладать превосходными навыками общения».

Поэтому в поэзии, собеседованиях и других видах деятельности в самом начале надо ответить на ключевые вопросы:

- в какую игру мы играем?
- каковы правила и традиции?
- каковы критерии успеха?

Надо задавать эти вопросы всегда, когда вы слышите критику. Зная критерии, вам будет проще решить, насколько она уместна и полезна и что с ней делать.

В зависимости от контекста вы можете получить ответы на эти вопросы несколькими способами.

Иногда критик сам сообщает о критериях. Он говорит что-то вроде:

- «...должен обладать техническими навыками» (критерий: технические способности);
- «...многообещающий сюжет, испорченный картонными персонажами и неестественными диалогами» (критерий: хорошо структурированный сюжет, убедительные персонажи и реалистичные диалоги);
- «...идея хороша, но цифры не устраивают» (критерий: соотношение цена — качество или рентабельность);
- «...команда хорошо действует в защите, но ей не хватает смелости нападать, чтобы открывать возможности» (критерии: организованность и творческий подход).

Если вы на связи с критиком, можно спросить прямо или склонить его сообщить критерии.

Если вам их не сообщают или нет возможности спросить, критерии можно вычислить, посмотрев, какие работы или люди были одобрены в прошлом.

Если вы раздвигаете границы концептуального искусства и ваше произведение получило уничижительный отзыв от специалиста по пейзажам XVIII века, вы, скорее всего, можете спать спокойно. Может быть, это даже комплимент!

Когда вы определили критерии критика, вы знаете, в какую игру он играет. Но хотите ли в нее играть вы? Или вы пытаетесь сделать нечто совсем другое? Ваш ответ много скажет о возможностях, которые вы должны преследовать, и критике, которой надо уделять внимание на вашем пути.

Ваши следующие шаги

1. В следующий раз, когда вас кто-то начнет критиковать, постарайтесь определить его критерии.

Сообщил ли он о них? *Если да, переходите к пункту 3.*

Критика туманна и неконкретна? *Если да, проясните ее на этапе 2.*

2. Если вы получили туманный или общий отзыв, по возможности попросите критика прояснить его ожидания:

— что вы сделали или не сделали?

— какого поведения он ожидал?

— что в вашей работе не вызвало одобрения?

3. Когда вы поняли критерии, спросите себя: они справедливы для вас? Хотите ли вы играть в эту игру?

Если да, следующая глава поможет вам играть лучше.

Если нет, тогда это критика к вашему сведению: в какую игру вы хотите играть? Кто еще играет в эту игру? Поищите коллег по цеху, критиков и привратников, которые разделяют ваши критерии, и найдите возможность войти с ними в контакт.

Если нет, и критика требует действий, нужно вступить с критиком в переговоры — см. главу 37.

Глава 34. Критерии (часть вторая). Насколько вы хороши?

Если вы решили, что игра стоит свеч, вам, естественно, захочется стать хорошим игроком. Здесь понимание критериев даст вам конкурентные преимущества: зная ключевые факторы оценки результатов, вы сможете использовать их как трамплин для самосовершенствования.

Самые полезные критерии — те, которые помогают сформулировать **определенные, конкретные примеры «лучшего»**. В противном случае игра становится похожа на футбол без разметки и ворот: успех становится скорее вопросом удачи.

Вот несколько советов, как на **начальном, среднем и продвинутом** уровнях прояснить критерии успеха.

1. Процесс (начальный уровень)

Сравнительно легко найти конкретные примеры успешного выполнения заданий, ориентированных на процесс, в которых ясно, как надо и не надо делать. С учетом этой цели разрабатывают занятия по технике безопасности и гигиене труда, указания по редактированию, уроки вождения.

Во многих видах боевых искусств есть *ката* (дословно «форма»): наборы движений, которые надо выполнять в определенной последовательности, например серии атак и защит. Ката строго отрабатываются, чтобы выработать правильную стойку и движения. Здесь нет места творчеству. Ученики часами тренируются, смотрят примеры, видео, слушают советы инструкторов.

На уровне процесса в вашем распоряжении должно быть множество инструкций, поэтому максимально их используйте. Но если вы действительно встали на путь к чему-то примечательному, одни лишь инструкции не приведут вас к цели.

2. Техника (средний уровень)

На следующем уровне находятся задания, которые выполняются не по строгим правилам, а, скорее, согласно принципам: публичные выступления, удары в теннисе, броски в бейсболе, создание сюжета романа, использование перспективы в живописи, метр и ритм в поэзии. Рано или поздно вам нужно будет выработать свой стиль и, возможно, действовать в оригинальной манере, но знакомство с проверенными и испытанными принципами может ускорить формирование профессиональных навыков.

На этом этапе огромную пользу может принести опытный учитель, который даст вам очень четкие советы, скажет, что вы делаете не так и как это исправить. Он может показать, как структурировать презентацию для достижения максимального эффекта или избавиться от отвлекающих жестов. Он может подкорректировать угол руки, чтобы мяч летел быстрее и точнее. Он может помочь сгладить противоречия сюжета. Он может дать вам упражнения на построение перспективы или стихосложение, чтобы вы прочно усвоили эти принципы.

Здесь критерии помогут сосредоточиться на конкретных элементах, которые надо исправить. В примерах выше вы можете определить **структуру, язык тела, скорость, точность и владение формальной техникой** как ключевые критерии. Когда вы их знаете, относительно несложно найти хорошие примеры и сопоставить себя с ними.

Например, если ваше выступление хаотично и бессвязно, учитель может привести пример очень хорошо структурированной речи, объяснить, чем она отличается от вашей, и показать, как, строя выступление, использовать те же принципы. Благодаря этому вы проведете больше времени с ноутбуком, чем на трибуне. Но если структура хороша, а проблема в языке тела, вы посвятите время просмотру видеозаписей, посещению выступлений других ораторов и репетициям.

Конечно, для занятия искусством одной техники мало. Но я заметил, что настоящие художники проявляют к ней более здоровое уважение, чем любители, отвергающие технику как «ненужную». Вот знаменитая фраза Бэнкси¹⁵: «Все художники хотят принять муки за свое произведение. Но почему так немногие готовы научиться рисовать?»

3. Мастерство (продвинутый уровень)

Когда вы переходите от техники к мастерству, ваша задача — понять, что делать дальше. В джазовой импровизации, при лавировании по футбольному полю или руководстве коллективом в кризисной обстановке никто не даст вам «правильного ответа», потому что его не существует.

На этом этапе учителя и критики должны повысить силу, с которой вы осознаете собственные результаты, и побудить к самостоятельному творчеству. Больше пользы принесет не инструктор, который говорит, что надо делать, а критик, который поможет заметить повторяющиеся слабые места, или коуч, задающий наводящие вопросы.

Чем лучше вы становитесь, тем больше людей будет говорить, как вы чудесны. Это мило, но опасно. Если вы будете слышать только похвалу, трудно будет понять, в каком направлении расти. Поэтому найдите достаточно опытного и глубокого критика, который будет настаивать на высоких стандартах. Это может быть профессиональный критик, ученый, наставник, друг и даже соперник. Наконец, вам надо научиться делать это самостоятельно — превратиться из своего худшего критика в своего лучшего критика.

Среди множества критериев, которые вы и ваши критики могут применять на этом этапе, особенно важны два: **ваши собственные стандарты и образцы для подражания.**

Собственные стандарты

Когда речь заходит о ваших собственных стандартах, совершенно необходимо иметь как минимум одного критика, который знает вас настолько хорошо, чтобы заметить, когда вы верны своему таланту и устремлениям, а когда сбиваетесь с курса и выбираете легкий путь, избитый рецепт или жест в угоду публике. Может быть, кто-то будет осыпать вас похвалами, наградами и цветами, но критик, как голос вашей совести, возьмет слово. Его бывает непросто выслушать: когда все ласкают ваше эго, очень болезненно почувствовать укол!

Но, честно заглянув себе в душу, вы увидите, прав он или нет. К счастью, вам станет проще делать это самому, не заставляя других указывать вам на ошибки.

Образцы для подражания

Образцы для подражания, дающие блестящий пример звездных достижений, становятся тем важнее, чем больше вы совершенствуетесь. В вашем близком окружении останется все меньше людей, с которыми можно сравнить ваши результаты, поэтому жизненно важно не забыть об эталоне.

Например, достигнув существенных успехов в начале карьеры, поэт Шеймас Хини написал проницательную статью о Йейтсе¹⁶. В ней он говорил, что Йейтс — один из тех поэтов, которые «беспокоят вас намеком», что когда вы овладели одним видом поэзии, надо попытаться писать в другом стиле. Если бы для Хини критерием успеха были поэтические награды и обзоры в литературном приложении к The Times, он мог бы поддаться соблазну и почтить на лаврах. Но, видя достижения Йейтса, он понимал, что нужно еще многому научиться.

Отбирайте образцы осторожно: они должны находить настоящий отклик в вашей душе. Стив Джобс достиг в жизни потрясающих результатов, и если вы хотите построить корпорацию размером с Apple, на его примере можно научиться многому. Но, возможно, вас интересует не создание империй такого масштаба, а небольшой, управляемый и осмысленный с вашей точки зрения бизнес. В этом случае вам может больше пригодиться вдохновляющая история из книги Дерека Сиверса «Всё в твоих руках»¹⁷ о том, как предприятие, которое должно было быть как можно меньше, «случайно выросло» до 22 миллионов долларов.

Выбирайте образцы в своей отрасли, но не стесняйтесь взять несколько из других областей, так как они могут плодотворно расширить ваш кругозор. Примером для рекламного агентства Дэвида Огилви была кухня месье Питара, шеф-повара парижской гостиницы «Мажестик». основав фирму, чтобы сделать в бизнесе то, что Дэвид Боуи сделал в рок-н-ролле, вы, вероятно, достигнете более интересного результата, чем человек, который хочет стать еще одним Биллом Гейтсом.

Когда вы выбрали эталон, не пытайтесь копировать его личность, подражать чудачествам и даже методам работы. Сосредоточьтесь на олицетворяемых им чертах, от которых у вас по коже бегут мурашки: именно они скажут вам что-то о вас самих и вашем потенциале.

Ваши следующие шаги

Направление роста зависит от вашего уровня: процесса, техники или мастерства.

1. Процесс

Определите место ошибки и процедуру, позволяющую ее исправить. Используйте справочный материал — инструкции, руководства, учебники, видеозаписи — или пригласите инструктора, который скажет, что делать, и тренируйтесь до тех пор, пока не сможете делать это с закрытыми глазами. Существенную информацию запоминайте.

2. Техника

Получите как можно больше подробной информации о своих результатах по ключевым критериям.

Если можно, задайте критику следующие вопросы:

- как именно выглядит успех?
- что конкретно я делаю не так?
- что конкретно я должен делать вместо этого?

Если вы не можете спросить критика, задайте эти вопросы себе.

При желании можно нанять учителя, который вам поможет.

Тренируйтесь и получайте качественную обратную связь: снимайте себя на видео, слушайте тренера, пройдите тесты. Все что угодно, чтобы убедиться, что вы развиваетесь.

3. Мастерство

На этом уровне вы можете улучшиться благодаря критикам, самооценке и подражая образцам.

Критики

- Каких ключевых критиков вы должны слушать?
- Каковы их критерии?
- Какие новые варианты возникают у вас в голове, когда вы читаете или слушаете?

Самооценка

- Как понять, когда вы не соответствуете собственным стандартам?
- Чем это, скорее всего, вызвано?
- Как этого избежать?

Образцы

- Кто ваш образец для подражания? В вашей области? В других областях?
- Какие их черты вас восхищают?
- Как можно использовать их пример, чтобы подстегнуть себя и достичь большего?

Примечание

Heaney S. Yeats as an Example? // Preoccupations: Selected Prose 1968–1978. Faber and Faber, 1980.

Глава 35. Ваша душа, ваше эго, ваша репутация

Мы часто слышим, что несправедливую и злонамеренную критику не следует принимать всерьез. Надо быть «выше этого» и «не обращать внимания».

Но что, если она отрицательно влияет на ваш имидж? Что, если ложные обвинения и слухи вредят вашей карьере или бизнесу? Надо ли что-то с этим делать?

И если ответить критикам, как при этом не выглядеть мелочным и не дать втянуть себя в грязную перепалку?

Короче: как решить, стоит ли отвечать на негативную критику и как на нее отвечать?

Начнем с вопроса: *кого* критикуют? Это может показаться очевидным, но вы более сложное существо, чем может показаться на первый взгляд. Я предлагаю рассмотреть три аспекта вашей личности: вашу **душу**, ваше **эго** и вашу **репутацию**.

Душа

В глубине души вы знаете о себе всю правду. Никто этого не изменит, с этим приходится жить.

Можно обмануть весь мир, создав для себя ложный образ. Но если вы лжете, хитрите и унижаете себя как-то еще, в душе вы это осознаете, и это гложет вас изнутри. И наоборот: что бы ни говорили про вас другие, они никогда не смогут затронуть вашу душу. Даже если ваша репутация подмочена, вам больно, но в душе вы знаете, что все это неправда и вам не в чем себя упрекнуть.

Быть верным себе — необходимое, но не всегда достаточное условие счастья. Очень немногие способны сохранять хладнокровие буддийского монаха, которого ложно обвинили в том, что у него есть сын от несовершеннолетней девочки. Когда она указала на него и разгневанные крестьяне принесли ему ребенка, он лишь сказал: «Вот оно что» — и взял ребенка под свою опеку. Его репутация была растоптана, но он продолжал воспитывать ребенка несколько лет.

Затем правда вышла на поверхность, и настоящий отец сознался. Жители деревни пришли к монаху, извинились за недоверие и забрали ребенка к родителям. «Вот оно что», — сказал старик и тихо вернулся к преподаванию буддизма.

Заглянуть себе в душу — **не** то же самое, что слушать внутреннего критика! Внутренний критик живет в вашей голове и дает худшую из возможных интерпретаций ваших действий. А в душе вы знаете правду. Простую, без оценок. Чем больше вы занимаетесь медитацией, тем легче вам будет найти разницу между душой и внутренним критиком.

Эго

Ваше эго — это ваше представление о самом себе или, скорее, о собственной важности. Это то, насколько вы себе нравитесь, и как мир, по вашему мнению, должен вас воспринимать. Эго хрупко. Его легко разбить или повредить, и оно требует постоянного ухода: вам надо много думать о себе и беспокоиться о том, что думают про вас другие.

Каждый раз, когда некомпетентная, несправедливая или злонамеренная критика вас ранит, жало чувствует именно ваше эго. В глубине души вы знаете, что критика несправедлива, поэтому нет необходимости волноваться. Но ваше эго приходит в возбуждение, поскольку чувствует угрозу всегда, когда кто-то говорит о нем слова, даже отдаленно напоминающие негативные.

Если вы хотите успеха, нельзя позволить себе лелеять собственное эго. Часть цены в том, что кто-то **будет** неправильно вас понимать или не применит к вам презумпцию невиновности. Некоторые люди станут лгать или несправедливо критиковать вас, другие — слушать их и формировать о вас негативное мнение. Они будут считать вас эгоистичными, жадными, ленивыми, самовлюбленными и так далее. И что бы вы ни сказали и ни сделали, это *не убедит* некоторых людей изменить негативное представление о вас.

(Помните об этом в следующий раз, когда услышите сочную сплетню и захотите ее передать.)

С этим надо смириться. Вы никогда не убедите всех и каждого, как вы чудесны. Пытаться это сделать — значит отвлекаться от настоящей работы и становиться жалким.

Даже если вы преуспеете, то лишь раздуете свое эго до невообразимых масштабов. Самое важное — то, что можно жить со знанием о себе в своей душе.

Различать душу и эго — еще одна заманчивая причина продолжать заниматься медитацией. Учитесь с лету узнавать характерные признаки вашего эго!

Репутация

Ваша репутация — то, как видят вас люди, которым вы небезразличны. В бизнесе это клиенты, партнеры, сотрудники и поставщики. В карьере — коллеги, начальник, клиенты и посетители. В спорте — члены вашей команды, тренер и ваши болельщики. В искусстве — ваши коллеги, некоторые критики и аудитория.

Если вы хотите спокойно спать по ночам, между душой и репутацией не должно быть конфликта. Можно иметь ложную репутацию, и люди будут считать вас лучше, чем вы есть на самом деле, но это ваша жизнь, а жить во лжи — мало радости.

Кроме того, вас всегда могут раскусить, поэтому боритесь с искушением смухлевать и сэкономить на правде, когда строите свою репутацию.

Ваша репутация очень отличается от эго. Ваше эго — это *ваше собственное* видение себя; оно в вашем воображении. Репутация — ваш образ в глазах *других людей*. Она реальна. Раненое эго — не конец света, а вот угрозу репутации надо воспринимать всерьез.

Чтобы достичь успеха, надо управлять своей репутацией. Не потому, что вам от этого станет лучше, не потому, что это поддержит чувство собственной важности: **без хорошей репутации вы не сможете сделать ничего важного.** Только если нужные люди уважают вас и доверяют вам, вы можете делать свою работу, продвигать проекты и достигать целей.

Поэтому если критика может повредить репутации, вы должны внести ясность. Иногда это можно сделать словами, но важно, чтобы они были подкреплены действиями — верностью принципам.

Поступайте так, чтобы всем было совершенно очевидно: у критики нет никаких оснований.

Вот некоторые варианты защиты вашей репутации по мере возрастания серьезности.

- **Предупредите союзников.** Не говорите ничего публично, но сделайте так, чтобы ваши союзники (ценные, достойные доверия и влиятельные люди в вашей сети знакомств) знали правду. Этого может быть достаточно. Иногда союзники могут дать полезный совет.

- **Сделайте публичное заявление.** Опубликуйте его на своем сайте, в прессе или в другом средстве массовой информации, но только после обсуждения с надежным человеком.

- **Обратитесь к юристу.** Если вы считаете, что некто перешел черту между грубостью и клеветой, проконсультируйтесь с юристом. Судебный иск — самая жесткая форма, но могут быть и другие меры, например заставить провайдера убрать оскорбительное содержание с сайта. Будьте очень осторожны, публикуя что-либо в сети, даже в Twitter и Facebook. В большинстве стран это по закону считается публикацией, и все, что вы скажете, может иметь юридические последствия.

Что бы вы ни делали, не путайте репутацию с эго. Это очень и очень сложно, особенно когда речь заходит о такой возбуждающей эмоции вещи, как критика. Ваше эго очень хорошо умеет убеждать воспринимать себя так же серьезно, как репутацию. Если сомневаетесь — спросите лучшего друга или наставника. Они должны помочь отличить одно от другого.

Ваши следующие шаги

Если в следующий раз вы столкнетесь с враждебной критикой или злонамеренным обвинением:

1. Загляните себе в душу

Прав ли критикующий? Если да, надо что-то сделать. Если нет, надо действовать, только если он вредит вашей репутации.

Остерегайтесь внутреннего критика! Не путайте его с вашей душой — друг и медитация помогут их различить.

2. Что говорит ваше эго?

Верные признаки, что затронут эго:

- вы постоянно проигрываете в своей голове критику или обвинение;
- вас беспокоит мнение других о своей персоне;
- ваша голова заполнена мыслями о мести;
- вам себя жалко, вы говорите, что не заслуживаете этого, тоном «бедный я, несчастный».

Перестаньте переживать, если еще не удовлетворили свое эго. Если вы поймали себя за каким-то занятием из списка, включите ясное сознание, чтобы ослабить его хватку.

3. Есть ли угроза вашей репутации?

- Кто, скорее всего, услышит критику или обвинения и поверит в них?
- Насколько мнение этих людей важно для вашей репутации?
- Кто должен знать, что это неправда?
- Что вы можете сказать или опубликовать, чтобы прояснить ситуацию?
- Что можно сделать, чтобы показать вашу честность?
- Помните: если обвинение серьезно, перед тем, как что-либо публиковать, нужно проконсультироваться.

Примечание

Репс П. Плоть и кости Дзен. Харьков: МП «АРС», 1991.

Глава 36. Когда критик переходит на личности

Этого не должно быть, но бывает. Вместо того чтобы критиковать вашу работу, кое-кто переходит на личности и атакует вашу персону, внешний вид, вес, цвет кожи, прошлое или что-то еще, что не имеет отношения к делу. Это причиняет боль.

Личные оскорбления плохи даже в личной беседе, но намного хуже, если звучат публично, особенно если к ним присоединяются другие. Вы не были бы человеком, если бы не почувствовали боли.

Дома

Если вам повезло, дом — ваша крепость, в которой любящие и заботливые люди поддерживают вас и помогают достичь мечты. К сожалению, это не всегда так.

В мире мало что сложнее ситуации, когда вашу уверенность в себе подрывают близкие люди, знающие вас настолько, чтобы бить в самые чувствительные точки. Иногда они поступают так из невежества или ложно понятого желания помочь: они думают, что знают, что лучше для вас, даже если заведомо этого не знают. Это может раздражать, но терпимо, пока в целом вас связывают крепкие отношения. Намного сложнее перенести переход на личности, в основе которого лежат злоба и зависть.

Основные решения:

- **Смириться** — если это не очень серьезно или злобно и длится недолго.

- **Отстаивать свои права** — ясно дать понять, что не будете терпеть личных выпадов. Отвечайте каждый раз, когда вас оскорбляют.

- **Обратиться за помощью** — найти союзника (в семье или вне ее), который поможет отвечать на оскорбления или по крайней мере восстановит вашу уверенность в себе.

- **Уйти** — крайняя мера, и для одних людей она легче, чем для других. Если ситуация невыносима и у вас есть выбор, спросите себя, нужно ли вам все это терпеть.

В вашем кругу общения

Заметьте, я не говорю «среди друзей». Все мы в пылу спора говорим вещи, о которых потом жалеем, но настоящий друг не станет оскорблять вас постоянно.

Здесь варианты похожи на ситуацию в семье, только связи внутри группы слабее. В отличие от семьи дружба — вопрос выбора, и баланс сил обычно не такой неравный. Поэтому вы можете смелее стоять за себя и быстрее разорвать отношения, если человек продолжает нападки. Зачем дружить с кем-то, кто так себя ведет?

Не путайте потребность принадлежать кому-то с дружбой. Сила группы может быть пугающей, и существуют ситуации, когда ради спокойной (или безопасной) жизни вы следуете ее желаниям. Но в душе вы знаете, кто ваши друзья.

На работе

В одном отношении оскорбления на рабочем месте очень похожи на оскорбления в семье: у вас есть причина быть с этими людьми, нравятся они вам или нет. Вы можете чувствовать себя в западне. Нельзя сбежать и даже рассказать об унижении.

В зависимости от того, где вы живете, законы об оскорблении на рабочем месте могут быть суровыми или мягкими. Но даже если теоретически закон гарантирует вам серьезную защиту, на практике понадобится много отваги, усилий и нервов, чтобы пойти против работодателя. Кроме того, некоторые люди ведут себя очень хитро и издеваются над другими, оставаясь в рамках закона.

Как и в семье, выбор зависит от вашей роли и силы отношений внутри группы. Если оскорбления исходят от начальника, с ними намного сложнее бороться, чем в случае выпадов коллеги.

Здесь тоже можно смириться, стоять за себя, обратиться за помощью или уйти. Есть один вопрос, который стоит обдумать: **сможете ли вы полностью выкладываться в такой обстановке?** Если нет, может быть, лучше уйти, независимо от того, каковы ваши шансы справиться с ситуацией?

Онлайн-тролли

Мы уже встречались с троллями. Плохая новость в том, что из-за растущей компьютеризации тролли размножаются и становятся все большей проблемой. Хорошая новость: полиция и власти многих стран активно ищут и наказывают лиц, занимающихся этим нехорошим делом. Тролли на своей шкуре чувствуют, что безопасность за вымышленным именем — всего лишь иллюзия.

Тролли живут в виртуальном мире, поэтому в их случае обычные методы не работают. Спорить с ними — значит играть им на руку, потому что они обожают внимание. К тому же сегодня сложно отказаться от интернета. Некоторые тролли уходят, если их игнорировать. Но если нет, часто можно выследить тролля и заставить власти заблокировать его аккаунт.

Благодаря совершенствованию техники и изменениям законодательства могут появиться более эффективные варианты борьбы с троллями, но уже сейчас можно сообщить о них не только в полицию, а, например, провайдеру, услугами которого они пользуются: Twitter, Facebook, хостинг или поставщик электронной почты.

Ваши следующие шаги

Если вы столкнулись с личными оскорблениями, кроме приведенных выше вариантов, оцените влияние на вашу душу, эго и репутацию.

1. Душа

Первое, куда надо заглянуть, — ваша душа. Вам есть чего стыдиться? Или оскорбления просто невежественны или злонамеренны? Поговорите с людьми, которые вас хорошо знают и которым вы небезразличны. Что думают по этому поводу они? У них нет волшебной палочки, но понимание, что важные для вас люди по-прежнему считают, что вы на высоте, может иметь огромное значение.

2. Эго

Очевидно, что вашему эго оскорбления не нравятся. Можно ли его за это осуждать? Вместе с тем, нужно обратить внимание на две вещи:

- **Не дайте оскорблениям испортить вам настроение.** Вам, наверное, не будет весело, но не допускайте, чтобы день заполнили

проповеди и стенания вашего эго. Занятия медитацией имеют здесь ключевое значение.

- **Не давайте своему эго подтолкнуть вас к действиям, о которых вы потом будете жалеть:** наброситься на обидчика (вербально или физически), вступить в перебранку или сделать что-то несправедливое.

3. Репутация

Исключительно важно — и очень сложно — отличить эго от репутации, потому что эго будет говорить вам: для защиты репутации все средства хороши.

Иногда оскорбляющий вас человек так очевидно смешон и незначителен, что не представляет никакой опасности для репутации. Но если вы считаете, что его слова могут ей повредить, поищите способ защиты в главе 25.

4. При малейшем подозрении, что вы в физической опасности

Убедитесь, что другие знают о ваших опасениях, включая по меньшей мере одного человека, который поднимет тревогу в случае вашего исчезновения.

Сообщите в полицию и другие органы. К сожалению, они не всегда реагируют как надо, но если ситуация так серьезна, как вам кажется, нужно их предупредить.

Глава 37. Что делать с некомпетентной критикой

Итак, вы тяжело работали, не спали ночами, создали свое лучшее произведение и показываете его кому-то для вас значимому: клиенту, начальнику, учителю, человеку, проводящему собеседование, или другому привратнику.

Вы гордитесь своей работой, и вам не терпится узнать его мнение. Вы уверены, что он полюбит ее так же, как вы. Вам не терпится увидеть его лицо и услышать, что он скажет. Вы затаили дыхание и улыбаетесь.

И в ответ слышите что-то вроде:

«Господи!»

«Плохо».

«Не мог сделать получше?»

«Совершенно бесполезно».

«Это провал».

«Не могу поверить, что на эту ерунду ушло столько времени».

«Вы хоть читали задание?»

«Полная чушь!»

«С какой стати я буду за это платить?»

«Ужасно не нравится».

И все это от человека, чье мнение важно. Его нельзя проигнорировать: от вас ожидают ответа.

Что делать?

Во-первых, осознайте: перед вами **некомпетентный критик**.

Неважно, насколько плоха или неуместна ваша работа: всегда есть способ критиковать ее конструктивно и уважительно, а в этом случае нет ни того, ни другого. Критика некачественная, и неважно, чем это вызвано, — невежеством, бестактностью или злыми намерениями.

Во-вторых, спросите себя, *действительно* ли вам нужно связываться с этим человеком? Если это прослушивание или

собеседование, возможно, не стоит. Если это встреча с начальником или важным клиентом, поле для маневра меньше.

Не начинайте защищаться. Я знаю, что это легче сказать, чем сделать, когда вас кто-то атакует, но защита неизбежно приведет к спору. И кто бы в нем ни победил, вы проиграете: если победят они, вам придется согласиться с некомпетентной критикой. Если вы — вам наверняка не простят победы, сделав все возможное, чтобы осложнить вам жизнь.

Не будьте агрессивны. Опять легче сказать, чем сделать. Но и агрессия, скорее всего, породит спор, который вам не поможет.

Так как же реагировать на нападение без обороны и агрессии?

Столкнувшись с физическим нападением, боец айкидо стремится включиться в энергию нападающего и нейтрализовать или перенаправить ее так, чтобы она не повредила ни ему, ни противнику. Поэтому удар не достигает цели и не вызывает ударов в ответ: он заканчивается рычагом локтя или быстрым поворотом, после которого нападающий смотрит в другую сторону, а «жертва» стоит за ним.

Когда речь идет об агрессивном отзыве, я советую применить «словесное айкидо». Вот как:

1. Прояснить критику.
2. Спрашивать о решении проблемы.

1. Прояснить критику

Хотя инстинкт будет подсказывать вам начать оправдываться (защита) или спорить (агрессия), не поддавайтесь соблазну.

Вместо этого **задавайте вопросы**, чтобы точно выяснить, что имел в виду критик, и **внимательно выслушайте** ответ.

Например:

«Конечно, это важно. Но я должен точно понять, что вас беспокоит. Вы имеете в виду...?»

Говоря слово «важно», вы показываете, что обратили внимание на точку зрения критика и принимаете ее к сведению — без согласия или несогласия. А говоря, что хотите его понять, и подытоживая его слова, вы проявляете желание слушать.

Если у вас получится, вы выбьете почву из-под ног критика — в конце концов, сложно сопротивляться кому-то, кто изо всех сил

старается вас понять. Помните: прояснение критики *не* означает согласия с ней. Все, что вы делаете, — это стремитесь убедиться, что точно понимаете, что именно не понравилось оппоненту.

Помните черты деструктивной критики из главы 24?

- Необъективность.
- Туманность.
- Голословность.
- Не относится к делу.
- Огульность.
- Неуважение.

Я разберу их по очереди и дам советы, как их прояснить.

Необъективность

Критик говорит как истина в последней инстанции и не отдает себе отчет, что он всего лишь человек и его кругозор ограничен.

Что с этим делать

Напомните критику, что его точка зрения правомерна, но она ограничена:

«Я понимаю, как это выглядит с вашей точки зрения, но хотел бы прояснить...»

Другой вариант — перефразировать его выступление так, чтобы стало понятно: критик говорит с определенной точки зрения:

«Значит, вы утверждаете, что с точки зрения маркетинга...?»

Обратите внимание, что это одновременно и придает силу позиции говорящего, и мягко подчеркивает, что слова критика — личная, и поэтому ограниченная точка зрения.

Туманность

Критик отвергает работу общими словами, не проясняя критерии оценки. Типичные формулировки — «плохо», «ужасно», «никуда не годится», «не подходит». И, конечно, классика: «Я это понял, как только увидел».

Что с этим делать

Попросите критика озвучить его критерии.

«На каких критериях основано ваше мнение?»

«Когда вы говорите, что это выглядит не так, вы имеете в виду структуру и план или цвета и шрифты?»

«Что конкретно вам не нравится?»

Голословность

Критик не подкрепляет свое суждение доказательствами — конкретными примерами.

Что с этим делать

Попросите привести конкретные примеры и доказательства.

«Не могли бы вы привести конкретный пример, чтобы я понял, что вы имеете в виду?»

«Когда вы говорите, что выступление недостаточно хорошо, на каких примерах вы основываетесь?»

Не относится к делу

Критик вводит неуместные критерии или сосредоточен на незначимых аспектах вашей работы.

Например, клиент испытывает неприязнь и отвращение к работе из-за собственного вкуса и не учитывает, что вкус покупателей может отличаться. Или начальник критикует цветовую схему проекта сайта, забывая, что должен оценивать компоновку. Или маркетолог одержим созданием мощного веб-трафика, забывая, что фирме надо привлечь лишь небольшое число ценных клиентов.

Что с этим делать

Выделить скрытое в словах критика предположение и объяснить, почему оно неуместно. Это поможет, если у вас есть твердые доказательства, например надежные данные.

«Я понимаю, что реклама действует вам на нервы, но у нас много доказательств, что ваши клиенты ее любят».

«Вы, скорее всего, правы насчет цветов, но на этой стадии нас интересует только макет. Что вы о нем думаете?»

«Насколько я понял, вы полагаете, что для успеха нам надо обеспечить большой трафик на этом сайте. Но в данном случае это необязательно. Вместо того чтобы привлекать толпы людей, нам надо только обратить на себя внимание нескольких нужных посетителей».

Огульность

Суждения широкими мазками, черно-белые, не признающие градации качества и альтернативных точек зрения.

Типичные слова в этом случае — «ужасно», «кошмарно», «бесполезно», «отстой», «совершенно», «полностью» и «катастрофа».

Что с этим делать

Как и в случае туманной критики, попросите уточнить:

«Не могли бы вы быть конкретнее?»

«Вы говорите, что это ужасно. Но ужасно бывает по разным причинам. Что именно вы имеете в виду?»

Другой подход — использовать контраст, чтобы показать абсурдность позиции критика:

«Вы говорите, что не представляете, как можно в два счета списать 100 000 долларов бюджетных денег. Но никто и не просит вас это делать. Мы обсуждаем пилотный проект стоимостью 10 000 долларов. Все, чего я прошу, — это разрешения продолжить».

«Вы говорите, что это полный провал. Лично для меня полный провал наступил бы, когда никто не стал бы это покупать. Сейчас мы видим средние продажи; это не идеально, но и не катастрофа».

«Вы говорите, что это бесполезно. На самом деле эксплуатационные испытания говорят, что в трех из пяти ключевых областей результаты выше среднего. Нам нужно найти способ исправить две оставшиеся».

Будьте осторожны: при таком подходе ваши слова не должны звучать слишком конфронтационно!

Важнейшее значение имеет тон, необходимо придерживаться конкретных фактов.

Неуважение

Критик груб, агрессивен или по-другому равнодушен к вашим чувствам.

Что с этим делать

Это один из случаев, когда я рекомендую с самого начала стоять на своем и дать понять, что комментарии критика неприемлемы. Примите вызов и четко заявите, что не потерпите грубости и личных оскорблений.

«Мы говорим о работе, поэтому попрошу не делать личных замечаний».

«Если вам не нравится мое произведение — это одно. Но я не обязан выслушивать оскорбления».

К сожалению, в некоторых профессиях оскорбления и грубость общеприняты и считаются частью этического кодекса. Если вы решите, что преимущества перевешивают, и захотите продолжать работать в таком месте, вам придется с ними смириться. Лично я не могу представить, как мог бы достигнуть максимального результата, работая с людьми, которые не проявляют ко мне ни малейшего уважения, и искал бы другие варианты. Но дело ваше.

2. Спрашивайте о решении проблемы

Задавая вопросы, слушая и подытоживая сказанное, вы не принимаете точку зрения оппонента, а просто пытаетесь ее понять. Если вы смогли повторить критику, заставили собеседника дать вам слово или кивнуть в знак согласия, вы сделали первый шаг к более плодотворным отношениям.

Следующий шаг — начать задавать **вопросы, касающиеся решения**, чтобы заставить критика «купиться» на *потенциальное* решение проблемы, которую он сформулировал. Как подсказывает название, такие вопросы переключают внимание с проблем (где легко погрязнуть в спорах) на их решение. Если вы пришли к согласию относительно устраивающего обе стороны результата, продвигаться вперед намного легче.

Момент, когда вы переходите от разговора о проблемах к разговору об их решении, похож на момент, когда спортсмен айкидо крепко схватил руку нападающего, повернулся и направил силу удара в новую сторону.

Вот несколько типичных вопросов, ориентированных на решение:

«Как выглядело бы идеальное решение?»

«Что мне надо сделать, чтобы достичь лучшего результата?»

«Что надо включить в окончательную версию, чтобы вы ее подписали?»

Можно перевести разговор с проблемы на решение, завершив подытоживание критики вопросом. Например:

«Хорошо. Реклама не в вашем вкусе. Но если я предоставлю вам доказательства значительного роста продаж, вы ее запустите?»

«Значит, вас беспокоит, что сайт не привлечет большого трафика. Но если я покажу улучшенные показатели эффективности, которые принесут вам больше клиентов, захотите ли вы продолжить?»

«Значит, что-то в моей презентации вам все-таки нравится, но вы считаете, что слайды и раздаточный материал не на высоте. Если я их исправлю, дадите ли вы мне еще один шанс?»

«Насколько я понял, вы принимаете Z как данность. Но если я смогу показать, что Z не требуется, вы рассмотрите альтернативный вариант?»

Эти вопросы рисуют картину положительного результата и приглашают критика согласиться на него по крайней мере в качестве варианта.

Если это не проходит и вы не можете заставить критика описать сценарий, который бы его устроил, значит, вы достигли предела возможностей. У вас не получится угодить этому человеку, поэтому лучше смириться и завершить рабочие отношения. По крайней мере вы будете выглядеть позитивно и профессионально и почувствуете удовлетворение от того, что не просто инстинктивно реагировали на происходящее, а сделали все от вас зависящее, чтобы перевести разговор в другое русло.

Но если критик согласился с тем, что предложенное решение приемлемо, и дает вам шанс исправить проблему, происходит нечто волшебное. Вместо того чтобы вас атаковать, *он соглашается с вами*. Даже если он не очень дружелюбен, он начинает проявлять к вам больше уважения. Теперь вы можете попытаться достичь того результата, которого хотите.

Успех

Глава 38. Как выглядит ваш успех?

Давайте поиграем.

На мгновение закройте глаза и скажите себе слово «успех».

Затем обратите внимание, какие мысли оно вызвало в вашей голове и какие чувства пробудило.

Теперь откройте глаза и прочтите главу до конца.

Как это было?

Были ли мысли позитивными и воодушевляющими? Была ли картинка на внутреннем экране полна света и улыбок? Почувствовали ли вы возбуждение и мотивацию?

Или, может быть, мысли были скептическими и беспокойными? Возможно, вы считаете успешных людей эгоистичными и жадными и не хотите стать одним из них? Вызывает ли у вас отторжение идея успеха?

Видите ли вы успех достижимым для себя? Похож ли он на приз, за которым нужно всего лишь протянуть руку?

Или он кажется безнадежно далеким? Может быть, вы представляете царство успешных людей как вершину Олимпа в греческой мифологии — залитое теплым солнечным светом место, где элита в белоснежных одеждах собирается и пьет дарящие бессмертие напитки за пределами мира простых смертных, подобных вам?

Представляете ли вы успех через внешние атрибуты — деньги, большие дома, быстрые машины, экзотические праздники, комфорт для семьи, церемонии награждения и ваше имя в свете прожекторов?

Или вы видите успех сквозь призму работы, которую делаете, — ее значимости для вас и удовлетворения, которое она дает?

Смотрите ли вы на успех с точки зрения достижений? Решать важные проблем, создавать значительные произведения искусства, устанавливать новые спортивные рекорды, новые стандарты в своей области?

Или успех должен быть важным для других людей? Вы помогаете и вдохновляете, делаете общество лучше?

Ваши мысли и чувства об успехе простые и ясные, или это смесь некоторых (или всех) перечисленных выше пунктов? Чувствовали ли

вы смущение или внутренние противоречия?

Большие последствия маленькой игры

Когда вы играли, то мысли, которые первыми пришли в голову, — хороший показатель вашего *образа* успеха. А то, как вы видите успех — даже подсознательно, — влияет на то, как вы его *ощущаете*. А то, как вы его ощущаете, влияет на то, как вы *действуете*, чтобы его достичь.

Если успех выглядит привлекательным, достижимым и приемлемым для вас, вы будете инстинктивно к нему приближаться. Даже в трудные минуты вы, если надо, станете рыть землю, чтобы найти решение.

Если успех кажется вам отталкивающим, опасным или аморальным, вы инстинктивно начнете от него удаляться. Даже если сознательно вы будете бороться за него, то сами будете саботировать свои усилия, делая «глупые» ошибки.

Если успех выглядит недостижимым, непросто сохранить мотивацию. Стоит вам столкнуться с малейшими трудностями, как кто-то внутри вздохнет и произнесет: «Какой в этом смысл?» — и найдет любую отговорку, чтобы сдаться и избежать боли разочарования.

А если успех — смесь любых перечисленных вариантов (или всех сразу), вас будет тянуть в разные стороны. Вы будете переживать приливы и отливы мотивации и рискуете быть парализованным нерешительностью (ее еще называют прокрастинацией).

Время изменить свой образ успеха

Маленькая игра показала вам, как вы видите успех *в данный момент*. Текущий образ успеха частично создан вами, а частично унаследован от родителей и семьи или заимствован у друзей и массовой культуры.

Если вам повезло и ваш образ успеха привлекает и мотивирует, можете спокойно переходить к следующей главе. Но если у вас есть какие-то сомнения и колебания, самое время поменять свои взгляды.

Время перестать представлять успех по-старому и начать *видеть* его новыми глазами.

Я долго разрывался между двумя конфликтующими образами успеха: с одной стороны, как поэт я стремился к художественному успеху и видел в бизнесе зло; с другой, мне претила мысль о «нормальной» работе, поэтому, как фрилансер, хотел успешного бизнеса. Когда я переживал по поводу денег, мне было трудно сосредоточиться на поэзии. Но когда я пытался сосредоточиться на бизнесе, то чувствовал, что продаю себя, поэтому сам себя саботировал. Отличный рецепт мучений, и я годами оставался ему верен.

К счастью, мне на помощь пришел Шекспир.

Однажды я посмотрел на него глубже, чем позволяет стереотипный образ романтического поэта, и вот что меня поразило: как ни странно, человек, написавший величайшие произведения английской литературы, одновременно был успешным дельцом.

Шекспир владел долей в одном из ведущих лондонских театров в сомнительном районе города и писал популярные пьесы за деньги. Помимо владения театральным бизнесом он спекулировал земельной собственностью, занимался ростовщичеством и зарабатывал столько, что ему хватало не только на комфортную жизнь в столице, но и на покупку самого большого дома в родном Стретфорде-на-Эвоне. При всем этом он писал просто потрясающие стихи.

Шекспир подарил мне новый образ успеха, показав, что творческие и коммерческие достижения можно совмещать. Теперь, ощущая прежний конфликт, я спрашивал себя: «Как бы поступил Шекспир?» Обычно мне казалось, что он удивился бы, зачем беспокоиться по пустякам, пожал бы плечами и продолжил работу над поэтической или деловой проблемой.

Ваши следующие шаги

1. Если вам сложно увидеть успех в положительном свете, возьмите листок бумаги и напишите все ответы, которые можете придумать, на вопрос: «Что не так с успехом?»

2. Теперь подумайте о человеке, которым вы восхищаетесь и который достиг успеха в вашей области.

Что делает его успешным в ваших глазах?

Как видел успех *он* (если вы не уверены, почитайте его биографию и мнения о нем)?

Что он сказал бы о вашем списке недостатков успеха?

3. Теперь возьмите другой листок и постройте на нем образ успеха, который вы находите вдохновляющим и привлекательным.

Сначала перечислите все важные для вас категории.

Затем под каждым заголовком перечислите то, чего хотите достичь в этой области.

Вот несколько примеров, с которых можно начать:

Личное удовлетворение — то, что вы хотите сделать для чистого удовольствия и собственного удовлетворения.

Профессиональные достижения — свершения, рекорды и награды, которых вы хотите достичь.

Финансовые цели — сколько вы хотите зарабатывать и что хотите делать с деньгами.

Учеба — навыки, знания, опыт и мудрость, которые хотите приобрести.

Влияние — позитивные изменения, которые вы хотите подарить людям и миру.

Глава 39. Насколько вы хотите успеха?

Признайте: вы амбициозны.

Вы читаете эту книгу, потому что у вас большие мечты и вы хотите воплотить их в жизнь. Вы жаждете успеха.

Но в этом не так просто признаться, не так ли?

В наши дни «амбиции» стали неприличным словом. На амбициозных людей смотрят как на эгоистов или фантазеров («это звучит довольно амбициозно» — эвфемизм «у вас ничего не выйдет»). Но так было не всегда.

Поэт Джеймс Фентон говорит, что пять веков назад во Флоренции времен Возрождения люди искусства без колебаний признавались в своих амбициях. Обсуждая написанную Джордже Вазари биографию Андреа дель Верроккьо, он обращает внимание, что Верроккьо стал скульптором, потому что в этой области «можно было достичь многого» — например, славы. Когда он почувствовал, что как скульптор достиг всего, он принялся за живопись, но понял, что никогда не сравнится с Леонардо да Винчи, сдался и вернулся к скульптуре.

Во Флоренции Ренессанса творческому человеку было не стыдно, а почетно искать славы. Даже если вы проиграли, ваши амбиции все равно считались достойными. Естественно, была и темная сторона — ожесточенная, а иногда и жестокая конкуренция. Но я все равно считаю, что мы потеряли что-то важное, заключив негласное соглашение помалкивать о своих амбициях (которые, конечно, никуда не делись). Потому что если вы не признаетесь в своих амбициях — даже самому себе, — вы рискуете их задушить. Вы рискуете не только не достичь максимума, но даже не попытаться это сделать.

И я не согласен с тем, что для достижения успеха нужно быть макиавеллиевским чудовищем. Если амбиции направлены лишь на вас самих — получить славу, статус, богатство и место в истории, — очевидно, что они вас развратят. Но если вы озабочены прежде всего *вашей работой* — как далеко зайдете, на что способны, какое влияние окажет ваш труд на других, — я верю, что благородные амбиции все так же возможны.

Я до мелочей помню день, когда понял, что амбициозен. Поезд подъезжал к платформе, сквозь окна засветило солнце, и внезапно меня осенило: у меня огромные амбиции. Я хотел работать масштабнее, чем до сих пор, производить большее впечатление, сильнее менять мир.

И когда шило показалось из мешка, все отговорки исчезли. Прозвучал приговор: тяжело работать, пробиваться сквозь стену страха, найти способ всего этого достичь (это было задолго до того, как я открыл для себя блогерство и возможность обращаться к глобальной аудитории через ноутбук, поэтому последний пункт был *совсем* не очевиден). Светлая сторона состояла в том, что когда я признался себе в своих амбициях, то открыл дверь в мир удивительных приключений. Меня ждала радость эксперимента, исследования, общение с единомышленниками и результаты, намного превосходящие усилия.

Вам не обязательно превращаться в самовлюбленного человека. Не надо пытаться обвести людей вокруг пальца и всадить им нож в спину. Не надо часами стоять перед зеркалом, восхищаясь собой и чистя медали. Даже не надо с кем-то делиться своими амбициями. Все что надо — это признаться в них самому себе и разрешить себе их реализовать.

Чем раньше, тем лучше. Жизнь может казаться бесконечной, но каждому из нас отведено окно возможностей, которое закроется, если ждать слишком долго. Не откладывайте на потом.

Ваши следующие шаги

1. Возьмите лист бумаги и выпишите ваши благородные амбиции — в работе, бизнесе, карьере или в жизни.

Что вы чувствуете, когда признаетесь себе в них?

Как теперь выглядит ваше будущее?

Что вам надо начать (или продолжить) делать на этой неделе, чтобы не сбиться с пути к вашим благородным целям?

2. Теперь возьмите другой листок бумаги и запишите свои *порочные* амбиции — то, что вы считаете для себя «неправильными» целями, которые могут отвлечь вас от благородных.

Например, если вы актер, вашей благородной амбицией может быть совершенствование искусства покорять зрителей своими выступлениями, а порочной — утереть нос соперникам своим успехом.

Какие чувства вызывает у вас *этот* список?

Как можно избежать искушения *порочными* амбициями?

Примечание

Fenton J. A Lesson from Michelangelo // The Strength of Poetry. Oxford University Press, 2001.

Первый вариант этой главы был опубликован на www.99u.com

Глава 40. Боязнь успеха

Да, она действительно существует.

Довольно многие люди просили у меня консультации, потому что стояли на пороге крупного успеха и обнаруживали, что сами себя саботируют «глупыми» ошибками и «иррациональным» поведением.

- Говорят нечто идиотское на деловом совещании.
- На прослушивании запинаются в простых местах.
- Откладывают и пропускают ключевые сроки.
- Не замечают важных деталей.

Так что же происходит?

Действительно ли мы *хотим* успеха?

Мы тратим много времени и усилий, чтобы его достичь, испытываем муки, чтобы до него добраться, тяжело работаем, чтобы обрести гибкость, которая нас к нему приведет. Что не так?

Все дело в страхе.

Конечно, успех — чудесная штука, но у всего есть и обратная сторона. Чем ближе вы к цели, тем больше возникает перед глазами последствий, и некоторые из них совсем не вдохновляют.

Этот вид страха на самом деле — очень положительный признак. Он показывает, что вы подходите к следующему важному порогу, и, как всегда бывает в приключениях, стражи поднимаются, чтобы испытать героя. Но если вы отбросите страх и примете вызов, они пропустят вас и дадут насладиться наградой.

Давайте рассмотрим три самых распространенных опасения, связанных с успехом.

1. Боязнь не справиться с успехом

Когда клиенты говорят мне об этом, иногда я вежливо и шутливо спрашиваю: «Как вы справлялись с поражениями? Вам ведь тоже приходилось несладко!»

В большинстве случаев мы боремся с неудачами и трудностями шаг за шагом.

Иногда кажется, что они наваливаются всей массой, но обычно мы справляемся с ними постепенно. Почему с успехом все должно быть иначе? Если вы посмотрите на него, он *будет* выглядеть необъятным. Так не смотрите! Просто сосредоточьтесь на следующей задаче, следующем шаге.

Хорошая черта успеха: в вашем распоряжении, как правило, больше ресурсов, чем когда вы боретесь с трудностями. Для решения некоторых проблем у вас есть деньги, а с остальными вам помогут окружающие. Ваша репутация открывает двери. И даже малейший успех способен значительно усилить вашу уверенность в себе — если вы отдаете себе должное.

2. Боязнь продаться

Для некоторых людей продаться — значит зарабатывать много денег, жить в большом доме, ездить на быстрой машине или видеть свои фотографии во всех газетах. Если это и ваше определение, имейте в виду: оно уменьшает ваши возможности. А если это к тому же ваше видение успеха, у вас большая проблема!

Лично я не считаю, что иметь материальные блага или мировую славу — значит продаться. Я думаю, что можно все это иметь, никому не продаваясь.

Для меня вопрос сводится к мотивации. Продаться — значит стать циничным и с удовольствием штамповать посредственную работу в погоне за такого рода благами. Возможно, если у нас с вами появилась бы возможность получать незаслуженные награды, это перестало бы нас заботить, но мне хочется верить, что это не так.

Самое главное — чтобы вас продолжала мотивировать работа как таковая и положительные изменения, которые она дает миру, а не награды, которые вы получаете. Если вас толкает вперед увлеченность, вдохновение, радость, свобода и чувство цели, в каком-то смысле неважно, миллионер вы или нищий, знаменитость или никто.

Конечно, не каждый разделяет мою точку зрения. Вашему эго может не понравиться то, что некоторые о вас говорят. Однако единственный человек, по-настоящему знающий правду, — это вы сами, и ответ вы найдете только в своем сердце.

3. Боязнь стать другим

Мы по привычке возносим успешных людей на пьедестал, поэтому мысль стать «одним из них» может отталкивать. Вы начинаете беспокоиться, что станете кем-то другим, и ваши друзья и родные не узнают — и не полюбят — этого человека.

У такого страха есть некоторые основания. В конце концов, если бы вы были совершенно удовлетворены тем, кто вы сейчас, вы не встали бы на этот путь, правда?

Одна из главных причин отправиться на поиск приключений — это реализовать свой потенциал, открывать и выражать новые грани своей личности. Возможно, некоторым людям это придется не по душе и они скажут, что вы изменились — и совсем не в хорошем смысле. Но кто здесь на вашей стороне? Это действительно про вас? Вы хотите сдерживать себя, чтобы соответствовать чужому картонному образу «настоящего вас»?

Посмотрите с другой стороны. Вы хотели бы, чтобы ваш друг или член семьи вредил себе, чтобы соответствовать *вашим* ожиданиям? Или вы все-таки переживаете за него и будете его поддерживать, чтобы он достиг своего идеала? (И, возможно, хотите небольшого подтверждения, что он про вас не забыл и любит вас так же сильно, как раньше?)

Посмотрите на процесс изменения как на *дополнение* того, кто вы есть. Да, ваш имидж и ваша личность могут меняться. Вы с удовлетворением откроете новые интересные черты своего характера, но это совершенно не обязательно значит, что все старое будет отброшено.

Если вы когда-нибудь возвращались в родной город, в котором давно не были, вы могли пережить «социальное возвращение». Сначала вы чувствуете себя странно и по-другому, но затем появляетесь в знакомых местах, общаетесь со старыми друзьями и семьей и возвращаетесь к прежним привычкам.

Нет, вы никогда не станете точно таким, как раньше. Но вы не останетесь им независимо от того, погонитесь ли за мечтой или останетесь на месте. Вы намного сложнее и интереснее, чем картонный силуэт. Примите это и радуйтесь.

Ваши следующие шаги

1. Боязнь не справиться с успехом

а) — Если вас пугает или поражает мысль о требованиях, которые предъявит успех, начните с составления их списка — больших и маленьких.

б) — Теперь берите их по очереди и оценивайте по шкале от 1 до 10, где 1 — совершенно не можете справиться, а 10 — абсолютно уверены, что справитесь на отлично. Иногда больше ничего не нужно: осознание, что одна-две проблемы кажутся непропорционально огромными, поможет вернуть чувство реальности.

в) — Теперь составьте список всех ресурсов, которые у вас есть сейчас или появятся в случае успеха.

Например:

- знания;
- навыки;
- опыт;
- деньги;
- время;
- помощь других;
- наставники и учителя;
- сеть влиятельных знакомых;
- открывающая двери репутация.

г) — Соедините между собой проблемы и ресурсы. Рядом с каждой проблемой выпишите ресурсы, которые помогут ее решить. Этого тоже может быть достаточно: вы поймете, что у вас есть, или скоро будет, все необходимое, чтобы справиться с задачей.

д) — Наконец, проверьте, есть ли какие-то ресурсы, которых вам не хватает для решения важной проблемы. Если да, поставьте цель их получить. Например, если вас угнетает мысль, что придется давать интервью, найдите специальные курсы. Или если вы думаете, что не будете успевать администрировать сайт, разберитесь, как нанять ассистента на неполную ставку или на удаленную работу.

2. Боязнь продаться

Я дал свое определение, но надо понять, что оно значит для вас. Начните с вопросов:

- Что для вас значит продаться?

- Какую черту вы не хотите переступать?
- Как вы поймете, что к ней подошли?

Затем подумайте о людях, которые могут обвинить вас в том, что вы продались.

- Как *они* это понимают?
- Где черта, которую, по их мнению, вы не должны переступать?
- Действительно ли *вам* важно ее не переступать?

3. Боязнь стать другим

а) — Закройте глаза и представьте себя в будущем — успешного себя, достигшего целей и воплотившего своим мечты.

Что вам нравится в этом человеке?

Есть ли вещи, которые вам в нем *не нравятся* или с которыми вам некомфортно? Если да, составьте их список.

б) — Теперь пройдите по этому списку и спросите себя:

Насколько вероятно, что я и правда стану таким?

Если ответ — маловероятно, пункт можно спокойно вычеркнуть.

в) — Посмотрите на оставшиеся проблемы. Это то, что вам мешает и, по вашему мнению, проявится с довольно большой вероятностью. В каждом случае спросите себя:

Это создает у меня дискомфорт, потому что идет вразрез с моими ценностями или с ожиданиями других людей?

Если первое, вам надо принять меры, чтобы этого не случилось. Успех не стоит того, чтобы платить за него принципами.

Если последнее, вам надо закалить себя, чтобы принять потенциальное неприятие и критику со стороны окружающих (и, может быть, освежить в памяти предыдущие главы этой книги).

Глава 41. Нет, вам не понадобится уверенность в себе

Когда мне было двадцать четыре и я метался в поисках жизненного пути, психотерапевт сказала мне: «Вы знаете, если хотите, можете выбрать *мою* профессию». Я был ошарашен.

«Но разве не надо быть старым и мудрым, чтобы быть психотерапевтом?»

Видимо, нет.

Вдохновленный ее энтузиазмом, я начал читать книги о гипнотерапии, нейролингвистическом программировании, психологии, медитации и йоге. Я отправился в ближайшую библиотеку и спросил, что у них есть по гипнозу. Библиотекарь строго посмотрел на меня и сказал, что мне надо поговорить с директором. Когда меня провели в кабинет, тот спросил, зачем мне нужны книги по гипнозу и что я собираюсь с ними делать.

Сейчас мы очень осторожны с этими книгами. В прошлом году кто-то начал читать одну из них, вошел в транс прямо в библиотеке, и мы не могли его оттуда вытащить. С тех пор мы храним эти книги под замком в запаснике.

Настолько опасные книги, что их надо держать взаперти? *Дайте их мне!*

Я нашел колледжи, в которых учили гипнотерапии, отправил документы и, когда меня приняли, с волнением вступил на избранный путь. У меня было чувство, что меня приняли по ошибке. Я видел, как преподаватели показывали сногсшибательные гипнотические трюки — левитацию руки, каталепсию, амнезию, аналгезию, искажение времени, регрессию возраста. Смогу ли я когда-нибудь делать такие вещи сам?

Во время обучения гипнотерапии я работал в издательстве внештатным корректором. Однажды во время перерыва на кофе я проговорился, что учусь гипнозу. Одна из моих коллег посмотрела на меня с изумлением, не удержалась и выпалила:

«Разве, чтобы этим заниматься, не надо иметь харизму?»

По всей видимости, нет.

В конце концов, я не только стал квалифицированным специалистом, но и начал вести тот самый курс гипнотерапии — показывать разные гипнотические трюки сидящим с открытыми ртами студентам.

Несколько лет спустя я стал партнером в небольшой фирме по тренингам и консультированию, которая обслуживала руководство крупных корпораций. И вдруг — как гром с ясного неба — один из двух старших партнеров предложил мне возглавить новое направление — продажи. «Думаю, у вас хорошо получится», — сказал он.

И снова я был поражен.

«Но разве для этого не надо быть экстравертом?»

Оказывается, не надо.

Это было начало моих приключений с продажами, которые (как мы видели в главе 21) оказались на удивление успешными, несмотря на отсутствие знаний, опыта и экстравертности.

Я снова и снова слышу от клиентов:

«Я не могу это сделать, потому что мне не хватает Z».

Вместо «Z» вставьте уверенность, талант, опыт, мотивацию, высокую самооценку или еще какое-нибудь загадочное качество, которое, как нам кажется, нужно иметь, чтобы *попытаться* достичь целей.

Но дело в том, что не надо быть старым, мудрым, уверенным в себе, харизматичным, компанейским, талантливым, опытным или каким-то еще, чтобы *встать* на путь к успеху. Все, что вам нужно, — сосредоточиться на цели, начать и все время держать глаза и уши открытыми.

В процессе вы наделаете много ошибок и будете совершенствоваться, участь на них. Вас ждут маленькие триумфы, которые укрепят вашу уверенность в себе, и постепенно вы, скорее всего, начнете выглядеть уверенным, харизматичным, компанейским, талантливым и каким там еще. И, может быть, люди начнут приклеивать к вам эти ярлыки, как будто вам посчастливилось родиться со всеми необходимыми для успеха качествами.

Но вы будете знать, что это не так.

Уверенность в себе — как физическая сила. У некоторых из нас мышцы больше от рождения, но все мы можем их развить, если готовы к тяжелому труду и боли. Ждать появления уверенности в себе, чтобы двинуться к успеху, так же абсурдно, как ждать, пока вырастут мышцы, чтобы взяться за гантели.

Ваши следующие шаги

1. Если вы чувствуете, что для успеха вам чего-то не хватает, возьмите лист бумаги и составьте список всех качеств, которые вы хотели бы иметь, но, к сожалению, не имеете: например, уверенность в себе, харизму, мудрость и опыт.

2. Теперь возьмите второй листок и перечислите все, что могли бы сделать и сделали бы, обладая качествами из первого списка.

3. Выберите любой пункт из второго списка и выполните его несмотря ни на что. Конечно, у вас нет необходимых волшебных качеств, поэтому вы не обязаны достичь успеха. Просто надо начать и посмотреть, что произойдет.

4. Продолжайте работать со списком дел и посмотрите, что можно из него почерпнуть (осторожно: небольшие признаки успеха могут вызывать симптомы появления уверенности в себе).

Глава 42. Создайте импульс

В начале 2006 г. я сделал прыжок в неизвестность. Кроме поддержки сайта www.wishfulthinking.co.uk я начал вести блог и посвящать много времени написанию постов, общению с другими блогерами и изучению доступной информации о блогерстве и онлайн-маркетинге.

Задачей было продавать мои услуги коуча. Но тогда блоги были в новинку, особенно в Великобритании, являлись совершенно непроверенной маркетинговой стратегией. Поэтому многие доброжелательные друзья и коллеги предупреждали меня: давать так много ценных советов даром опасно. Другая распространенная реакция была такой:

«Не понимаю, как ты находишь на это время».

На первый взгляд это напоминает комплимент, но часто смысл совершенно иной: если у тебя есть свободное время на блог, значит, ты не делаешь ничего важного.

Секрет прост: я писал в блог рано утром и «забыл» купить телевизор, когда переехал в новую квартиру. Я месяц за месяцем вспахивал это поле, стараясь не обращать внимания на надоедливый голос в голове, который интересовался, *действительно* ли я хочу давать столько советов даром и не заняться ли чем-нибудь более полезным?

Я стал замечать ощутимые результаты лишь спустя несколько месяцев, но они стоили того: письма от креативных директоров и менеджеров по тренингам, которые спрашивали, могу ли я позаниматься с их персоналом. Эти же люди всего несколько месяцев назад не брали трубку. Клиенты, о которых я мечтал, *сами* выходили со мной на связь. Я прошел через стену страха и очутился по другую сторону.

В 2006 г. я опубликовал в блоге 70 постов и привлек на свой сайт 12 000 уникальных посетителей. В 2011 г. я в основном работал с блогом на www.lateralaction.com, поэтому опубликовал на www.wishfulthinking.co.uk всего шесть сообщений. Но даже при

минимальной поддержке сайт привлекал 200 000 уникальных посетителей и множество новых клиентов.

Так почему мой блог Wishful Thinking сейчас позволяет мне достигать большего с меньшими усилиями?

Благодаря импульсу.

За все эти годы сайт привлек несколько тысяч подписчиков, а на других сайтах появились ссылки на него. Ссылки резко повысили мой рейтинг в поисковиках, поэтому много посетителей приходит из Google. Я выпустил серию бесплатных электронных книг, их скачивали сотни тысяч раз, и все они содержали ссылки на мою домашнюю страницу. Опубликованные посты я не только рассылал подписчикам, но и рекламировал через аккаунты на Twitter, Facebook и Google+ — это еще несколько тысяч человек. Последнее, но не менее важное: все вышеперечисленное означает, что каждую неделю множество людей делилось моими постами и книгами, пересылало мои письма и помогало распространять информацию, кто я такой и чем занимаюсь.

Что бы вы ни собирались делать, вы можете найти подобную схему.

Вначале она выглядит пугающей и ненадежной. Возможно, никто из ваших знакомых этим не занимался, окружающие не схватывают, что вы собираетесь делать, и даже могут пытаться вас отговорить. Это процесс проб и ошибок, и пройдут месяцы и годы, пока вы заметите свет в конце тоннеля и сможете показать конкретный результат ваших усилий. Но затем импульс вырастет до такой величины, что станет неудержимым и несокрушимым.

Конечно, нет никаких гарантий, и в начале пути ваш успех совсем не будет выглядеть неизбежным. Но вы *можете* заметить импульс и раньше, если знаете, куда смотреть...

В 2006 г., когда мой сайт все еще посещало меньше 100 человек в месяц, я прочитал воодушевляющий пост Даррена Роуза на www.problogger.net. В то время Даррен был одним из немногих людей, дающих качественную и подробную информацию, как преуспеть, будучи профессиональным блогером. У него тогда имелось что-то около 12 000 подписчиков, и это число выглядело головокружительно огромным. В своей статье Даррен советовал новичкам перестать сравнивать число своих подписчиков с подписчиками уже

состоявшихся блогеров, потому что это легко может отбить энтузиазм. Вместо этого он рекомендовал сравнивать статистику за *этот* и *предыдущий*

месяцы. У вас больше подписчиков, чем месяц назад? Если да, вы идете в верном направлении. Можно даже сделать график, экстраполировать тенденции на год или два вперед и предположить сотни и даже тысячи подписчиков. Тогда это звучало захватывающе и неправдоподобно, но в моем случае все именно так и оказалось.

Поэтому на ранних стадиях постарайтесь заглушить отговаривающие вас голоса (внутренние и внешние) и справиться с искушением сравнивать себя с людьми, идущими по данному пути несколько лет. Вместо этого постарайтесь развить и уловить импульс, выбрав один-два ключевых показателя и регулярно их отслеживая.

Неважно, как малы числа. Сосредоточьтесь на изменениях за день, неделю, месяц. Не унывайте. Успех никогда нельзя гарантировать, однако вы медленно, но верно склоняете весы в свою пользу.

Ваши следующие шаги

1. На каком этапе пути вы находитесь?

Старт — вы только что начали, боретесь со страхом и неуверенностью.

Разгон — вы начинаете замечать маленький, постепенный (но не последовательный) прогресс.

Импульс — очевидное постоянное движение к цели.

Неудержимость — ничто не может вас остановить!

2. Если вы на стадии старта или разгона, спросите себя, как можно измерить ваши успехи? Вот несколько вариантов:

Спортсмены — пройденное расстояние, время, поднятый вес, повышение уровня, заработанные очки.

Предприниматели и игроки на рынке — новые и постоянные клиенты, продажи, выручка, обороты, число подписчиков, показатели конверсии.

Писатели — число слов в день, неделю, месяц, завершённые главы, опубликованные или проданные произведения.

Художники и люди искусства — часы, проведенные в студии, число произведений, число опубликованных или проданных работ.

Преподаватели — показатели посещаемости, оценки на экзаменах, уровень удовлетворенности учащихся.

Теперь решите, как часто вы будете их измерять: ежедневно, еженедельно, ежемесячно, после каждого мероприятия, в котором участвуете. Постарайтесь, чтобы промежутки были не больше месяца, потому что иначе импульс сложно почувствовать. Записывайте где-нибудь ваши результаты, чтобы их было удобнее оценивать, — на графике, в таблице, в специальной программе.

Конечно, это «жесткие» показатели, которые важнее в бизнесе и спорте, где успех чаще измеряется числами. В других областях, например в искусстве, успех выражен в «мягких» показателях — не количественных, а качественных.

Нет смысла писать тысячу слов в день, если не совершенствоваться.

Но по какому бы пути вы ни шли, чтобы создать импульс, стоит установить четкий показатель, который даст вам чувство измеримого прогресса в дни, когда вам будет казаться, что вы идете в никуда.

Глава 43. «А вы счастливчик!»

Много лет назад я прочел интервью с группой The Cure. Осматривая отреставрированный особняк эпохи Тюдоров (принадлежащий Ричарду Брэнсону), в котором группа записала последний альбом, журналисты описывали исключительно комфортную обстановку и «атмосферу приятной праздности». Роберт Смит согласился, сказав, что это классное место для жизни и работы, но дал понять, кто комфорт заслужен:

«Кто-то может сказать, что нам легко сидеть здесь полгода. Но попасть сюда было нелегко».

В 2010 г. в заметке, в которой Крис Гильбо делился своей мыслью о предполагаемой «смерти издательств», он упомянул статью, автор которой жаловался, что книги продолжают продавать только писатели, ведущие блоги.

Это озадачило меня. Откуда берутся популярные блоги? Падают с неба прямо с горячими поклонниками, желающими поддержать нового писателя? Или, может быть, они как-то связаны с долгим, неустанным, самоотверженным трудом?

Одна из интересных черт успеха: люди видят то, что у вас есть, но не цену, которую вы за это заплатили. Они перестают говорить: «Ты с ума сошел!» — и начинают говорить: «А ты счастливчик!» Это может раздражать, но несложно найти и веселую сторону. Или наслаждаться этими словами как комплиментом.

Примечания

Pictures of Youth: Интервью с The Cure // Melody Maker, 7 марта 1992.

Пост в блоге Криса Гильбо: www.chrisguillebeau.com/3x5/strategy-tactics-and-the-plan-for-the-next-97-days

Глава 44. Что делать с похвалой

«Никогда не перебивайте человека, делающего вам комплименты».

Это один из лучших советов, которые я получал.

Во-первых, когда некто делает вам подарок, отказываться невежливо. В следующий раз обратите внимание, что чувствуете *вы*, когда от вашего комплимента отмахиваются (они думают, что вы не знаете, о чем говорите? Или что вы просто льстите?). Поэтому самое меньшее, что вы можете сделать, — выслушать и поблагодарить за подарок.

Во-вторых, когда вы стоите и принимаете комплимент, это вынуждает вас признать, что вы *рады* его получить. Сколько раз вы публично не соглашались с комплиментом, чтобы потом вспоминать и наслаждаться им наедине с собой? Вот именно.

Поэтому когда вам делают комплимент, посмотрите человеку в глаза, выслушайте его слова, затем улыбнитесь и поблагодарите. Вам обоим станет лучше. Вы с удовольствием отметите, что к смущению можно привыкнуть, как к боли и унижению: через некоторое время ощущение притупляется.

То же самое касается любого рода похвал — аплодисментов, положительных обзоров в журналах, публичного «спасибо» от начальника, наград. Принимайте их благосклонно и наслаждайтесь, раз получили. Но будьте осторожны и не зазнавайтесь. Как и в случае критики, напоминайте себе, что это всего лишь мнение одного человека в определенный момент времени, основанное на наборе критериев. Всегда есть другие варианты.

И точно так же, как и с критикой, отметьте, как похвала влияет на вашу душу, эго и репутацию.

Душа

Если при похвале сердце прыгает от счастья, это хороший признак: значит, вы ее заслужили. Поэтому наслаждайтесь. Вы сделали

нечто выдающееся, это, скорее всего, дорогого стоило, поэтому почувствуйте вкус момента.

Эго

Конечно, ваше эго тоже будет в восторге. Но душа скачет от радости в момент похвалы, а эго начинает хвастаться похвалой как сувениром, повторяет ее вновь и вновь, нашептывает на ухо, приукрашивает и прочит вам блестящее будущее.

Осторожно! Ваше эго хочет раздуть свою важность, но если вы будете слишком долго его слушать, то потеряете связь с реальностью и превратитесь в человека самовлюбленного. Вы видели это у других. Не допустите, чтобы это произошло с вами.

Репутация

Реалистично оценивайте значение конкретной похвалы для вашей репутации. Если она исходит от члена семьи, друга или наставника, это похвала особого рода, и ею надо наслаждаться в уединении. Если вас хвалит выдающееся светило в вашей области, можно попросить процитировать его мнение в характеристике или рекомендации.

Что бы вы ни делали с полученной похвалой, не почивайте на лаврах слишком долго. Посмотрите на нее как на приятную паузу, но напомните себе, что идти далеко и многое предстоит сделать.

Ваши следующие шаги

1. Когда вас хвалят или делают вам комплимент, всегда смотрите в глаза говорящему. Выслушайте его и поблагодарите. Ему будет приятно увидеть, что вы цените его слова. Если вам неудобно, не переживайте: в следующий раз будет не так мучительно...

2. Какую бы похвалу вы ни получили, обратите внимание, как она влияет на вашу душу, эго и репутацию:

Душа — если вы чувствуете прилив радости, наслаждайтесь им. Если ничего особенного не чувствуете, возможно, вам следует принять похвалу с долей скептицизма.

Эго — обратите внимание, с какой радостью оно повторяет похвалу и наполняет вас картинками будущей славы. Не пытайтесь его остановить — оно всегда так поступает. Но и не обращайтесь на него слишком много внимания.

Репутация — если похвала исходит от влиятельного и известного человека, подумайте, уместно ли попросить разрешения воспроизводить его слова в характеристике и подобных местах.

3. Помните о правиле сорока восьми часов Мартина О’Нила: сделайте паузу, насладитесь похвалой, но не стойте на месте слишком долго! Постарайтесь поскорее вернуться к работе.

Глава 45. Будьте добры

Есть много версий известной истории о композиторе Россини. Суть в том, что к маэстро пришел молодой композитор и попросил оценить два своих последних сочинения. В середине первого Россини прервал его:

Довольно. Я предпочитаю второе.

История красива, но она не делает чести Россини.

(Давайте применим презумпцию невиновности и будем считать, что это городская легенда.) Такие номера уместны в развлекательных шоу, но человеку, который наслаждается остроумным оскорблением слабого, следует хорошо посмотреть в зеркало.

Мне довелось пережить более тактичную версию описанного подхода. Поэт Шеймас Хини лично, с глазу на глаз, оценивал стихотворения студентов. Это было до того, как он получил Нобелевскую премию, но уже тогда он был суперзвездой. Я много лет читал и изучал его поэзию, поэтому, мягко говоря, нервничал, сидя в коридоре с рукописью и ожидая своей очереди. Когда час пробил, Хини пригласил меня в кабинет и терпеливо прочитал три стихотворения, которые я принес.

Мое сердце выскакивало из груди. Было так тихо, что я слышал его дыхание.

Он с улыбкой поднял глаза и взял в руки первое стихотворение. «На вашем месте, — сказал он, — я тоже показал бы его первым». Затем он начал рассказывать, что ему понравилось, восторгаясь перспективными фрагментами и изо всех сил меня поддерживая. Лишь со временем до меня дошло, что два других стихотворения не имели этих достоинств. Но в тот момент меня это не волновало, и мне было приятно, что ему что-то понравилось и он подсказал мне, как улучшить произведение. Хини закончил предложением опубликовать стихотворение в студенческой антологии, которую он редактировал. Я вышел из кабинета окрыленным.

Когда придет ваш черед критиковать чужой труд, говорите честно, но без жестокости. Лучше остаться в памяти маленького человека

добрым, чем войти в историю мастером остроумных оскорблений.

Глава 46. Счастливы, наконец?

В 1966 г. казалось, что Брайан Уилсон имеет всё.

Как лидер и творческий гений The Beach Boys он обеспечил альбому Pet Sounds коммерческий успех и благосклонность критиков. Хит Good Vibrations стал третьей композицией группы, занявшей верхнюю строчку популярности в США — было продано более миллиона копий. Guardian уподобляла Уилсона исполнителям Beatles, разнообразившим вкусы публики.

Благодаря стремлению Уилсона к совершенству Good Vibrations принесла группе многочасовые концерты, интерес нескольких студий и чек на 50 тысяч долларов. Успех склонил звукозаписывающую компанию финансировать его следующий проект — амбициозный альбом SMiLE. И именно с него все начало рассыпаться в прах.

Записям мешали неурядицы внутри группы и судебные процессы. В конце концов Уилсон пережил нервный срыв, и проект был заброшен. Согласно одной из версий, Уилсон был «убит горем», когда услышал фрагменты из будущего альбома Beatles Sergeant Pepper. Он почувствовал, что SMiLE никогда не станет шедевром.

Уилсона ждали годы забвения, проблема с наркотиками, утрата психического здоровья. О SMiLE говорили как о легендарном «утраченном» альбоме, а о его создателе обычно писали как о мученике, гении, который сбился с пути.

И вот в 2004 г. он снова поразил мир, но не выпуском SMiLE, а выступлением с ним в серии потрясающих концертов, премьеры которых состоялась в королевском Альберт-холле. Одна из композиций альбома получила премию Грэмми за лучшую инструментальную рок-композицию.

Неудивительно, что на подходе голливудский фильм о жизни Уилсона. Его случай уникален, но его историю мы можем взять как образец.

Рок-звезда, подобная Элвису или Джонни Кэшу: рано достиг славы и богатства, чтобы скатиться в зависимость, отчаяние и мрак, а позже вернуться с триумфом.

Предприниматель, подобный Уолту Диснею или Стиву Джобсу: рано достиг богатства

и успеха, чтобы потерять дар Мидаса и обанкротиться, а позже вновь подняться для величайшего торжества.

Спортивная легенда, подобная Пеле и Андре Агасси: ранний успех был прерван травмой или личными проблемами, он был вычеркнут из всех списков, но воспрял, добыл больше призов и утвердил свой легендарный статус.

Даже будды не могут этого избежать. Есть много историй о духовных исканиях, которые заканчиваются словами: «и после этого он достиг просветления». Это окончательное состояние как бы венчает борьбу.

Однако в волнующей книге *After the Ecstasy, the Laundry*¹⁸ Джек Корнфилд пересказывает свои беседы со многими тибетскими ламами, буддийскими учителями и другими гуру. Они пришли к выводу: даже за блистательными просветлениями (в монастырях, ашрамах и в кельях на вершинах гор) следуют всевозможные проблемы после возвращения в «реальный мир» (депрессия, разводы, алкоголизм, судебное преследование). Истинное самообладание требует принять свое несовершенство и продолжить учить в более скромном положении.

Мы считаем успех долгожданным счастливым концом истории. Но намного чаще это не так, за счастьем следуют новые испытания, следующий раунд борьбы и поражений, неприятия и критики. Этот цикл заканчивается еще большим успехом, который тоже прекрасен, но и он — всего лишь остановка перед следующим циклом.

После того как колесо обернулось несколько раз, вам придется сделать выбор — сорваться и разочароваться, потому что конца пути не существует, или начать наслаждаться самим путешествием, испытаниями и наградами, падениями и подъемами.

Ваши следующие шаги

1. Подумайте о большом испытании, с которым вы успешно справились.

В какой момент борьба сменилась успехом?

Как вы заставили себя дойти до этого момента?

2. Теперь подумайте о пережитом вами большом разочаровании, после которого вы оправились.

В какой момент началось улучшение?

Как заставили себя подняться?

3. Теперь подумайте о времени, когда критика ранила вас, но вы успешно ее пережили.

В какой момент вы почувствовали себя лучше?

Как свели на нет действие критики?

4. Теперь подумайте о большом успехе в прошлом.

Когда ситуация опять начала ухудшаться?

Сопrotивлялись ли вы новым испытаниям или приняли их?

5. Обернитесь назад и посмотрите на весь пройденный вами путь, на все взлеты и падения.

Какие закономерности вы видите?

6. Теперь подумайте о будущем.

Как напомнить себе, что не стоит унывать, когда появятся новые испытания?

Как не попасться в ловушку успеха?

Глава 47. Восхищаться трудностями

Однажды я пришел на экзамен по айкидо. У меня был непрестижный желтый пояс, поэтому я с благоговением смотрел на учащихся, получающих черный. Подготовка к испытанию потребовала от них многих лет тренировок, и для меня они были воплощением совершенной техники и мастерства. Но в моей памяти осталось то, что один из принимавших экзамен сенсеев Клив Макдональд сказал им перед испытанием.

Черный пояс — ваш первый пояс.

Конечно, я знал, что черный пояс имеет несколько уровней (данов). Меня бросали на татами обладатели первого и четвертого, и могу вас уверить, что разница есть. Но сенсей имел в виду что-то более глубокое: мы обычно думаем, что черный пояс — окончательное достижение, а нам нужно воспринимать его как отправную точку, показатель базовых умений. Точку, с которой начинается обучение.

Когда вам предлагают работу, принимают в команду, сертифицируют, публикуют или что-то еще, можно поддаться искушению и почувствовать, что «вы сделали это». Но каждый альпинист знает: когда вы взойшли на самую высокую гору, которую видели, перед глазами вырастает следующая. Вы удовлетворились и прекратили восхождение? Значит, вам остается только спуститься.

Если вам повезет, то рядом окажется равный или более опытный обладатель черного пояса, который не даст соскользнуть в благодушие и напомнит, как далеко вам идти. Если не повезет — вас окружат подхалимы, и придется напомнить об этом себе самому.

Йейтс писал о «восхищении трудностями» — драйве, который человек испытывает от решения самых непростых, вдохновляющих, выводящих из себя и сводящих с ума задач, которые может найти. Чего бы вы ни достигли, какую бы проблему ни решили, если в вас осталось любопытство, вы обязательно найдете другую, которая овладеет вами. Награды, почести и другие ловушки успеха — неплохо, но ничто не превзойдет задания как такового.

Иногда это подавляет («неужели я никогда не расслаблюсь и не стану почивать на лаврах?»). Но чаще всего захватывает: как бы долго вы ни жили и сколько бы ни достигли, вы никогда не перестанете восхищаться. Трудностями.

Ваши следующие шаги

1. Вспомните, когда вы достигли того, о чем не могли и мечтать. Того, что казалось вам «конечной точкой».

Что произошло потом?

Когда и как вы встретили следующий вызов?

Вы сами поставили себе задачу или получили ее от других?

2. Рассмотрите ваше текущее положение.

Вы ставите себе задачи или почиваете на лаврах?

Если последнее, как снова разжечь восхищение трудностями?

Примечание

Сенсей Клив Макдональд преподает айкидо в Braintree Aiki Budo

Kai: www.babk.org.uk

Глава 48. Прыгайте не глядя

Помните Киёмидзу-дэра?

Пройдя через ворота в храм, вы попадаете на большой деревянный помост над крутым обрывом. Снизу доносятся звуки водопада. Говорят, желания исполняются, если напиться воды из него.

В Японии фраза «прыгнуть с помоста Киёмидзу-дэра» означает положиться на удачу, принять решение или план, хотя гарантий успеха нет. Изречение возникло в период Эдо¹⁹, когда люди на самом деле прыгали с деревянного помоста. Смысл в том, что если вы выживете после прыжка с двенадцатиметровой высоты, ваше желание обязательно сбудется.

В наши дни оттуда больше никто не прыгает. Но японцы говорят, что у каждого наступает момент, когда он должен спрыгнуть с помоста Киёмидзу-дэра. Рано или поздно вам придется принять решение — в любви, карьере, бизнесе или чем-то еще. Может быть, вы разобьетесь. Может быть, мягко приземлитесь. А может быть, полетите.

Когда я впервые это услышал, то рассмеялся. Но, оглядываясь на свою жизнь и карьеру, я понимаю, что уже совершил как минимум десяток прыжков с помоста. Я постоянно пробовал что-то новое, запускал проекты и пытался сделать так, чтобы они пошли. Я много раз падал на землю, переживал отторжение, критику и откровенные провалы. Мне также приходилось приземляться на ноги, и тогда мои желания исполнялись. А один или два раза я летал.

Независимо от результата я не жалею ни об одном из этих прыжков. Иногда урок был болезненным, но если посмотреть повнимательнее, это всегда был урок. И каждый раз, когда я наслаждался успехом, он оправдывал разочарования.

Последний раз я был в Киёмидзу-дэра в день свадьбы. Сияло январское солнце. Это был еще один прыжок, и я счастлив, что совершил его.

Было несколько случаев, когда надо было прыгнуть, но я не отважился. Я жалею об упущенных возможностях, потому что никогда не узнаю, что произошло бы.

Однажды, может быть, очень скоро, перед вами встанет ваш личный помост Киёмидзу-дэра. Придется решить, готовы ли вы прыгнуть и стоит ли рисковать. Если решитесь прыгнуть — нет никаких гарантий успеха. Но если вы не решитесь, то наверняка будете жалеть.

Можно провести остаток дней, думая, что надо было попытаться счастья. Не обрекайте себя на раскаяние. И что бы вы ни сделали, не давайте раскрашенным демонам неприятия и критики остановить вас на пути к мечте.

Что теперь?

Глава 49. Время начать

Я показал первые наброски этой книги нескольким людям, которым доверяю. Все они дали мне глубокие и полезные советы, как ее улучшить. И все сошлись в одном — им понравилось.

Надеюсь, что понравится и вам, и вы найдете здесь вдохновение. Вот почему я посоветовал вам сначала прочитать книгу, не обращая особого внимания на рубрики «Ваши следующие шаги».

Но теперь вы дошли до этого места, и я советую остановиться и подумать, что вы сделаете с идеями этой книги. Я писал ее, не чтобы *просто* вас *развлечь*. Она призвана помочь начать действовать и изменить свою жизнь.

Поэтому сейчас я советую вам сделать следующее:

1. Вернитесь к оглавлению.
2. Прочитайте названия глав и вспомните, о чем они были.
3. Внимательно следите за «эмоциональными горячими точками» — приступами страха, возбуждения, гнева или, может быть, простого дискомфорта. Они показывают, какие главы задели вас за живое. Составьте список самых «горячих» глав.
4. Теперь перечитайте их целиком, включая раздел «Ваши следующие шаги».
5. Глава за главой начинайте прорабатывать шаги в реальной жизни. Используйте мои советы как трамплин, чтобы пробовать новое, и оценивайте результаты.
6. Пусть вас не разочаровывает, если успех не придет немедленно. Если вы застряли в одной области, возьмите другую главу и посмотрите, чего можно достичь на другом фронте. Стойкость, как и Рим, не возникает за один день.

Глава 50. Напишите, как у вас дела

Мне будет очень приятно узнать, как вы использовали идеи этой книги. Вы можете связаться со мной на www.lateralaction.com/contact

Если вы хотите получить бесплатное двадцатishестинедельное руководство, как начать путь к творческому успеху, подпишитесь на мой курс The Creative Pathfinder: www.lateralaction.com/pathfinder

Я охотно помогу вам справиться с любыми описанными в этой книге проблемами. Я занимаюсь с клиентами со всего мира онлайн. Подробности здесь: www.lateralaction.com/resilience-coaching

Если вы нашли книгу полезной, я буду благодарен, если вы оставите отзыв (даже одно-два предложения) на Amazon.com, вы поможете не только мне: это позволит другим людям, таким, как вы, извлечь пользу из этих идей.

Спасибо, что дочитали до конца. Я надеюсь, что книга была для вас полезна, и желаю вам успеха и самореализации на вашем пути.

Марк Макгиннесс

Благодарности

Благодарю людей, которые помогли мне сделать книгу лучше.

Моего издателя Гари Смайлса за глубокие и полезные советы.

Джери Боландера, Квентина Криспа, Джона Итона и Кристину Сондерс за бесценные отзывы на рукопись.

Сару Ридли за корректуру книги; она нашла много моментов, которые я пропустил.

Моих клиентов, читателей блога и подписчиков курса Creative Pathfinders: вы показали мне, что для вас важно.

Скотта Бельски, Джослина Глея, Шона Бленда и других членов команды Behance, которые позволили мне проверить некоторые из этих идей на творческих людях на www.99u.com

Стивена Прессфилда за вдохновение и поддержку.

Кетрин Керк, Джона Итона, Рея Киди-Лилли, Памелу Гоулер-Райт и Роя Джонсона, рассказавших мне об обратной связи, трансформации и развитии собственной гибкости.

Учителей буддийского монастыря Амаравати, показавших мне, что означает ясный разум.

Сью Дав, Джеффа Рейли, Мими Халвати, Брайана Кларка, Наоми Данфорд и Дейва Наварро, научивших меня разным аспектам писательского ремесла.

Сенсея Тони Экклстоуна и всех остальных в Meridian Aikido, показавших мне, как правильно падать (и подниматься).

Моих родителей — неиссякаемый источник устойчивости.

Наконец, что важнее всего, мою жену Мами, которая с самого начала верила в этот проект.

Об авторе

Марк Макгиннесс — британский писатель и коуч, с 1996 г. помогающий людям достичь замечательных результатов.

Его блог www.lateralaction.com еженедельно читают тысячи людей. Благодаря волшебной силе интернета он работает с клиентами по всему миру. Он соавтор книги *Manage Your Day-to-Day: Build Your Routine, Find Your Focus and Sharpen Your Creative Mind* и автор серии популярных электронных книг, включая *Time Management for Creative People* (сто тысяч скачиваний). Работа Марка была описана в *Creative Review* и *Wall Street Journal*, а также в документальном телефильме на канале *Discovery Health*.

Имеет степень бакалавра английской филологии и литературы Оксфордского университета и степень магистра креативных и медийных мероприятий в Варвикском университете. Психотерапевт, зарегистрированный Британским советом психотерапии (UKCP).

Форма творческого самовыражения для Марка — стихи. Он пишет о классической и современной поэзии на MarkMcGuinness.com.

Перемежая литературные труды приемом клиентов, он делится вспышками вдохновения онлайн:

www.twitter.com/markmcguinness

www.facebook.com/lateralaction

www.gplus.to/markmcguinness

Эту книгу хорошо дополняют

- **Жизнь на полной мощности!**

Джим Лоэр и Тони Шварц

- **Психология личной эффективности**

Нейл Фьоре

- **Муза, где твои крылья?**

Яна Франк